



FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**“LA GESTIÓN DE COMPRAS Y LA MEJORA DE LA
RENTABILIDAD DE LM CONCEPTOS S.A.C. EN EL
AÑO 2017”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

CHOQUE LEON, LAURA MARIA

ASESOR:

C.P.C. PEDRO IVAN SALDAÑA SUAZO

LIMA – PERÚ

2018

APROBACIÓN DE LA TESIS

El (La) asesor(a) y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por las Bachiller **Laura Maria Choque León**, denominada:

**“LA GESTIÓN DE COMPRAS Y LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD DE LM CONCEPTOS
S.A.C. EN EL AÑO 2017”**

CPC Pedro Iván Saldaña Suazo

ASESOR

CPC Eva Berlanga Valdez

JURADO

PRESIDENTE

CPC Cesar Peña Oxolon

JURADO

CPC Víctor Pérez López

JURADO

DEDICATORIA

A Dios, por permitirme llegar a este momento tan especial de mi vida, a mi padre a mi madre por ser la persona que siempre me ha estado acompañando durante todos mis momentos de triunfo y en los momentos difíciles a mis hermanas gracias y mi asesor por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me ha transmitido.

AGRADECIMIENTO

Primeramente quiero dar gracias a Dios por permitirme llegar hasta este momento y poder convertirme en la profesional contable que tanto anhelaba, a mi asesor Pedro Iván Saldaña por su tiempo y dedicación para poder así realizar el presente trabajo de investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE DE CONTENIDOS	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
RESUMEN.....	x
ABSTRACT	xi
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad problemática	12
1.2. Formulación del problema.....	12
1.2.1. <i>Problema general</i>	12
1.2.2. <i>Problemas específicos</i>	13
1.3. Justificación.....	13
1.4. Limitaciones	13
1.5. Objetivos	13
1.5.1. <i>Objetivo general</i>	13
1.5.2. <i>Objetivos específicos</i>	13
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.....	15
2.1. Antecedentes	15
2.1.1. <i>Nacionales</i>	15
2.1.2. <i>Internacionales</i>	17
2.2. Bases teóricas.....	17
2.2.1. <i>Gestión de compras</i>	17
2.2.1.1. <i>Planeamiento</i>	17
2.2.1.2. <i>Almacenamiento</i>	18
2.2.1.3. <i>Control de compras</i>	18
2.2.1.4. <i>Plan de compras</i>	19
2.2.1.5. <i>Formatos para requerimientos de pedidos</i>	19
2.2.1.6. <i>Tiempo de almacenamiento</i>	19
2.2.1.7. <i>Homologación de proveedores</i>	20
2.2.1.8. <i>Formato de control</i>	20
2.2.1.9. <i>NIC 2 Existencias</i>	20
2.2.1.10. <i>Modelo Coso</i>	21
2.2.2. <i>Rentabilidad</i>	21
2.2.2.1. <i>Rentabilidad económica</i>	21
2.2.2.2. <i>Rentabilidad financiera</i>	22
2.2.2.3. <i>Rentabilidad sobre los activos</i>	22
2.2.2.4. <i>Rotación de inventarios</i>	23

2.2.2.5.	<i>Rentabilidad neta</i>	23
2.2.2.6.	<i>Rentabilidad sobre el patrimonio</i>	23
2.3.	Definición de términos básicos	24
CAPÍTULO 3. HIPÓTESIS		26
3.1.	Formulación de la hipótesis	26
3.1.1.	<i>Hipótesis general</i>	26
3.1.2.	<i>Hipótesis específica</i>	26
3.2.	Operacionalización de variables	26
CAPÍTULO 4. MATERIAL Y MÉTODOS		29
4.1.	Tipo de investigación	29
4.2.	Material.....	29
4.2.1.	<i>Unidad de estudio</i>	29
4.2.2.	<i>Población</i>	29
4.2.3.	<i>Muestra</i>	29
4.3.	Métodos.....	30
4.3.1.	<i>Técnicas de recolección de datos y análisis de datos</i>	30
4.3.2.	<i>Procedimientos</i>	30
CAPÍTULO 5. DESARROLLO		31
5.1.	Generalidades de la empresa.....	31
5.1.1.	<i>Introducción</i>	31
5.1.2.	<i>Datos de la empresa</i>	31
5.2.	Principales procesos de la empresa	32
5.2.1.	<i>Proceso de planificación</i>	32
5.2.2.	<i>Proceso de almacenamiento</i>	33
5.2.3.	<i>Proceso de control de compras</i>	33
5.3.	Estados financieros.....	35
5.4.	Propuesta de mejoras.....	44
5.4.1.	<i>Principales procesos de la empresa mejorados:</i>	44
5.4.1.1.	<i>Proceso de planificación:</i>	44
5.4.1.2.	<i>Proceso de almacenamiento:</i>	46
5.4.1.3.	<i>Proceso de control de compras:</i>	47
5.4.2.	<i>Estados financieros mejorados</i>	49
CAPÍTULO 6. RESULTADOS		51
6.1.	Representación de ratios	51
6.2.	Representación de las preguntas	55
CAPÍTULO 7. DISCUSIÓN		68
7.1.	Contrastación de hipótesis general:.....	68
7.2.	Contrastación de hipótesis específica:	68
CONCLUSIONES		70
RECOMENDACIONES		71

BIBLIOGRAFÍA.....	72
Anexo N° 1 Matriz de consistencia	76
Anexo N° 2 Operacionalización de la variable Gestión de Compras	77
Anexo N° 3 Operacionalización de la variable Rentabilidad.....	78
Anexo N° 4 Encuesta	79
Anexo N° 5 Tabulación de la encuesta	80

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 OPERACIONALIZACIÓN DE GESTIÓN DE COMPRAS.....	27
TABLA 2 OPERACIONALIZACION DE RENTABILIDAD.....	28
TABLA 3 DATOS DE LA EMPRESA.....	31
TABLA 4 ÓRDENES DE COMPRA REALES.....	32
TABLA 5 MOVIMIENTOS REALES DE ALMACÉN.....	33
TABLA 6 PROVEEDOR ACTUAL.....	34
TABLA 7 COMPRAS REALES AL PROVEEDOR "DIGITAL UNO S.R.L"	34
TABLA 8 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL	35
TABLA 9 ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES ACTUAL.....	36
TABLA 10 CALCULO DE LAS RAZONES FINANCIERAS REALES	37
TABLA 11 PLAN DE COMPRAS MEJORADO	45
TABLA 12 SALDO DEL ALMACÉN MEJORADO	46
TABLA 13 PROPUESTA DE COTIZACIONES DE VARIOS PROVEEDORES.....	47
TABLA 14 COMPRAS CON EL PROVEEDOR "GRUPO TAFUR S.A".....	48
TABLA 15 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA MEJORADO	49
TABLA 16 ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES MEJORADO.....	50
TABLA 17 CALCULO DE RATIOS MEJORADO	50

ÍNDICE DE FIGURAS

GRÁFICO 1 COMPARATIVO DE COMPRAS REALES Y CON PROPUESTA DE PLANEAMIENTO	45
GRÁFICO 2 COMPARATIVO DE SALDO DE ALMACÉN REAL Y CON PROPUESTA DE MEJORA	47
GRÁFICO 3 RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS	51
GRÁFICO 4 RENTABILIDAD BRUTA	52
GRÁFICO 5 RENTABILIDAD NETA	53
GRÁFICO 6 RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	54
GRÁFICO 7 PREGUNTA 1	55
GRÁFICO 8 PREGUNTA 2	56
GRÁFICO 9 PREGUNTA 3	57
GRÁFICO 10 PREGUNTA 4	58
GRÁFICO 11 PREGUNTA 5	59
GRÁFICO 12 PREGUNTA 6	60
GRÁFICO 13 PREGUNTA 7	61
GRÁFICO 14 PREGUNTA 8	62
GRÁFICO 15 PREGUNTA 9	63
GRÁFICO 16 PREGUNTA 10	64
GRÁFICO 17 PREGUNTA 11	65
GRÁFICO 18 PREGUNTA 12	66
GRÁFICO 19 PREGUNTA 13	67

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar cómo la gestión de compras mejora de la rentabilidad, mediante el adecuado uso de sus procesos en el área de compras. La metodología empleada es deductiva; básicamente se ha utilizado la técnica de encuesta aplicando un cuestionario a una muestra de 10 personas; los resultados de la misma ha servido para el desarrollo de los aspectos más importantes del presente trabajo, desde el planteamiento del problema hasta la contrastación de las hipótesis. Este trabajo de investigación tiene como finalidad mostrar como el manejo correcto de la gestión de compras por medio de procesos de planeamiento, almacenamiento y control de compras mejora la rentabilidad de la empresa. El presente trabajo de investigación concluye indicando como los distintos procesos de planeamiento, almacenamiento y control de compras disgregado en dimensiones influye de manera favorable en el valor y la calidad de la rentabilidad del negocio, logrando así alcanzar los objetivos fijados.

Palabras claves: Gestión de compras y Rentabilidad

ABSTRACT

The objective of this research work is to determine how purchasing management improves profitability, through the proper use of its processes in the purchasing area. The methodology used is deductive; Basically the survey technique has been used by applying a questionnaire to a sample of 10 people; The results of the same have served for the development of the most important aspects of this work, from the approach of the problem to the testing of the hypothesis. This research work aims to show how the correct management of purchasing management through planning processes, storage and control of purchases improves the profitability of the company. The present research work concludes by indicating how the different processes of planning, storage and control of purchases broken down into dimensions favorably influences the value and quality of the profitability of the business, thus achieving the objectives set.

Keywords: Purchasing Management and Profitability

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

La presente investigación muestra la realidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017, esta empresa, dedicada al servicio de foto cabinas no logra identificar con claridad los diversos procesos al momento de realizar sus compras, por tanto, tal hecho la hace caer en deficiencias tal como la improvisación, la incorrecta gestión del planeamiento, almacenamiento y control de las compras, causando un aumento de los costos y la consecuente disminución de la rentabilidad motivada por adquisiciones innecesarias en vista que se ejecutaron sin el debido requerimiento y sustento técnico comercial.

La ausencia de una gestión de compras, conlleva una aplicación de procesos erróneos que ponen en riesgo la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. ya que surgen costos y gastos excesivos por compras y que muchas veces ha sido denominadas “urgentes”, sin serlo; sin embargo, las tales se han generado por pedidos y/o requerimientos de último momento.

Las situaciones mencionadas tienen su origen en la descripción técnica incorrecta de las adquisiciones, la falta de coordinación entre las áreas de compras y almacenamiento, dejando muchas veces toda la responsabilidad al decisor de la adquisición; así mismo, existe desorden administrativo en vista que las adquisiciones en ocasiones son efectuadas por áreas distintas a la legítimamente responsable, evidenciando todo ello la falta de un correcto proceso de planeamiento.

Por otro lado, también se presentan la carencia de presupuestos valorados, la inexistencia de planificación y programación de gastos por servicios asociados a la actividad del negocio y la desfase en la gestión de adquisiciones al no estar alineadas a las necesidades reales propias del funcionamiento óptimo de la empresa.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo la gestión de compras mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017?

1.2.2. Problemas específicos

¿Cómo la gestión de compras y su planeamiento mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017?

¿Cómo la gestión de compras y su almacenamiento mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017?

¿Cómo la gestión de compras y su control mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017?

1.3. Justificación

La gestión de compras implementada de una forma eficiente y acorde a los requerimientos de necesarios de LM Conceptos S.A.C., permitirá proporcionar información válida, confiable y oportuna de datos, para tomar las decisiones adecuadas por cuanto los aspectos a desarrollar en el presente trabajo, orientarán sus procesos para así elevar la rentabilidad.

1.4. Limitaciones

La carencia de tiempo para poder obtener más información, relacionado a los almacenes y, verificar inventarios, kardex, cotizaciones, base de datos; factores de suma importancia en la investigación en relación a las variables “Gestión de Compras” y “Rentabilidad”.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Determinar como la gestión de compras mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017

1.5.2. Objetivos específicos

Determinar como la gestión de compras y su planeamiento mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017

Determinar como la gestión de compras y su almacenamiento mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017

Determinar como la gestión de compras y su control mejora la rentabilidad de LM
Conceptos S.A.C. en el año 2017

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Nacionales

Araujo, V. (2017) en su tesis “Aplicación de la gestión de compras para la mejora de la productividad de la pastelería Piero’s en el distrito de Puente Piedra en el año 2017” demuestra que el uso correcto de una gestión de compras genera más productividad en 21.5% lo cual es favorable.

Espino, E. (2016) en su tesis “Implementacion de mejora en la gestion compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos” demuestra la reducción de los tiempos al momento de realizar el servicio de venta de almuerzos lo cual genera un ahorro de 55.74% y la demanda de los comensales.

Cabanillas, G. (2017) en su tesis “Propuesta en la gestión de compras para el proceso de selección del área de abastecimiento de la Universidad Privada Antenor Orrego – Trujillo – 2017” indica que una gestión de compras aplicada correctamente en lo que es el procesos del área de abastecimiento de una forma eficaz y eficiente para así poder optimizar los requerimientos, costos y tiempo al momento de entrega.

Velásquez, R. (2012) en su tesis “Propuesta de modelo de gestión de compras para una empresa del rubro de mantenimiento de maquinaria pesada” que con un sistema en la gestión de compras su puede competir en este mercado globalizado, ya que con dicho sistema nos permite tener el registros de entrada y salida de artículos del almacén y determinar la cantidad de recursos necesarios para llevar a cabo un servicio de mantenimiento.

Anaya, C. & Sanchez O. (2016) en su tesis “Aplicación de la propuesta de un sistema de control interno en la empresa comercial AGRO ESPECIAS Y FRUTOS DEL PAIS S.A.C. para mejorar su proceso de compras y el impacto

en su rentabilidad - Chiclayo – 2016” demuestra que el proceso de compra de una manera deficiente al momento de realizar la adquisición y almacenamiento, tiene un impacto negativo en la rentabilidad ya que se compra en exceso lo cual conlleva a la pérdida de algunos productos los cuales es un pérdida para le empresa.

Benites, C. (2016) en su tesis “Caracterización de la rentabilidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del rubro de ferreterías de la Av. Grau Sector Oeste – Piura: 2015” determina que para poder generar mejor rentabilidad hay que especificar cuáles son los factores los cuales nos ayudan para determinar, productividad e inversión y así analizar la competitividad del mundo globalizado.

Holguin, S. (2018) en su tesis “La implementarse un sistema de costos ABC mejora la rentabilidad en una empresa de transporte interprovincial de pasajeros del norte, periodo enero-junio 2017” indica que la causa de un control y conocimiento exacto al momento de realizar nuestra toma de decisiones, ya que el monto obtenido son confiables, lo cual genera una mejora representativa en la rentabilidad.

Vera, J. (2016) en su tesis “Aplicación del sistema costos por órdenes de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa industrial de poli estireno, NEXPOL S.A.C” determina que aplicando un sistema de costeo se puede analizar el crecimiento que obtendría la empresa, concluyendo que esta es favorable teniendo márgenes positivos que ayuden a reducir costos, siendo estas favorables en su margen bruto de utilidad ya que obteniendo un mejor control del proceso productivo se tomara decisiones que ayuden en la rentabilidad

Medina, C. & Mauricci, G. (2014) en su tesis “Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013” determina que al realizar una programación de gastos respecto al capital humano ya que todo dependen mucho del desempeño que

demuestren ante un proyecto entre más lo cual generaría más rentabilidad para la empresa

2.1.2. Internacionales

Araya, G. (2009) en su tesis “Estrategia de mejoramiento en la gestión de compras de la dirección de servicios institucionales de la CCSS” determina que al no plantear estrategias de mejoramiento de la gestión de compras no se puede llevar a cabo su labor en vista que no existe un objetivo que se refleje en el proceso de compra.

Parrales, M.(2017) en su tesis “Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en SHOE STORE – Guayaquil” indica que el uso los procedimientos que se llevan en la actualidad dentro de la gestión de compras son realizados de manera empírica e informal, ocasionando dentro del departamento un cuello de botella al momento de asignar roles de planeamiento.

Rosales, G. (2012) en su tesis “Impacto de la rentabilidad bancaria y el desarrollo financiero en el crecimiento económico” plantea un sistema financiero dentro de un sistema bancario y/o un mercado de valores desarrollado e induce a una mejor distribución del capital, minimizando el riesgo de inversión y desarrollar políticas para así poder generar una rentabilidad.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Gestión de compras

2.2.1.1. Planeamiento

Calimeri, M. (1969) indica acerca del planeamiento que “es la función responsable de planear y coordinar todas las actividades relacionadas con el aprovisionamiento, compra, almacenamiento, control, movimiento, manipulación, y estandarización de los bienes o productos de una compañía;

su principal objetivo es reducir los costos y llevar en forma eficiente el movimiento y manejo de los materiales y productos en todas sus etapas; es básicamente la función encargada de responder a las siguientes interrogantes: ¿Qué Comprar, Producir o Distribuir?, ¿Cuándo Comprar, Producir o Distribuir?, ¿Cuánto Comprar, Producir o Distribuir?, ¿A qué nivel elevar el inventario?;”.

Coltman, M. (2004) expresa que “un sistema de planeamiento de compras nos establecerá las reales necesidades de materia prima, insumos y la real necesidad de pedido con los proveedores, con la finalidad de racionalizar recursos. Estos procesos no lo veamos solamente a la compra de productos, es algo más complejo, implica planeamiento, organización, control y funciones a nivel gerencial o jefatura al que demandan habilidades desde la capacidad de análisis hasta la buena negociación”.

2.2.1.2. Almacenamiento

Trejos, A. (2004) expresa que la manera de organizar y administrar el almacén depende de varios factores: el tamaño y el plano de organización de la empresa; el grado de descentralización deseado, la variedad de productos fabricados, la flexibilidad relativa de los equipos y facilidades de manufactura y de la programación de la producción.

Salvendy, G. (1991) indica que para el almacenamiento de materiales es importante integrar los recursos básicos: personas, equipo y espacio, para lograr métodos eficaces y económicos de manejo, almacenamiento y control de inventario y al momento de diseñar un sistema de almacenamiento para una empresa se debe contar con ciertos criterios.

2.2.1.3. Control de compras

Pérez P. y Múner, F. (2000) expresa que la gestión por procesos en la logística moderna no solo es la participación de los actores internos sino también de los externos, porque ellos tienen un grado de implicancia en las actividades de la empresa.

Pinedo, N. (2008) determina que las habilidades de su servicio y su situación económica; en conclusión, al momento de evaluar a un proveedor se deberá atender no únicamente factores como el precio, el servicio y la calidad, sino también aspectos que permitan a la empresa obtener un mayor valor agregado de sus proveedores

2.2.1.4. Plan de compras

Calimeri, M. (1961) expresa que una gestión de stocks o inventarios es clave para alcanzar tanto objetivos económicos como de servicio en la dirección de operaciones; esta gestión mide el nivel de existencias de cualquier artículo o recurso utilizado por la organización, determina los niveles que deben mantenerse y establece en qué momento y en qué cantidad deben reaprovisionarse.

2.2.1.5. Formatos para requerimientos de pedidos

Calimeri, M. (1961) determina que la metodología de valoración PEPS consiste en manejar el flujo de materiales en base a un razonamiento lógico que consiste en poner a disposición de las necesidades las existencias más antiguas, es decir, las que tienen un mayor tiempo de estadía en el almacén; esta metodología es bastante útil para el manejo de artículos que son perecibles o que poseen fechas de caducidad, debido a que, si no se les da uso durante el periodo adecuado, estos artículos se volverán inservibles e incrementarán las mermas en el almacén, que se traducen en incremento de costos.

2.2.1.6. Tiempo de almacenamiento

Casanovas, A. & Cuatrecasas, L. (2000) indica que la implementación de un diseño de la cadena de abastecimiento se basa en el flujo adecuado de productos, información y recursos necesarios, con la finalidad que sean entregados en el lugar acordado, en el momento pactado y la cantidad requerida al menor costo posible y cumpliendo con las características solicitadas”.

2.2.1.7. Homologación de proveedores

Pinedo, N. (2008) explica que las habilidades de su de su servicio y su situación económica; en conclusión, al momento de evaluar a un proveedor se deberá atender no únicamente factores como el precio, el servicio y la calidad, sino también aspectos que permitan a la empresa obtener un mayor valor agregado de sus proveedores.

Christopher, M. (1992) determina que debemos buscar proveedores que puedan asegurar continuidad en los suministros, flexibilidad para aceptar cambios en las especificaciones (capacidad de respuesta) y entregas consistentes.

2.2.1.8. Formato de control

Garcia, M. (2009) explica que es muy necesario contar con varios proveedores para poder abastecer la variedad de productos que cuenta la empresa; en ello se deben aplicar técnicas para el desarrollo y mejora en este proceso tan delicado.

2.2.1.9. NIC 2 Existencias

Rodriguez, A. (2009) De acuerdo a la Norma Internacional de Contabilidad (NIC2) inventarios, se tiene que considerar muchos puntos, lo que permitan tener un razonamiento de coherencia al momento de su ejecución todo apunta al intercambio de un bien por otro bien.

Hansen, M. (2009) menciona que en las actividades a desarrollarse, ya que se fundamentara básicamente en las Normas de Ecuatoriana de Contabilidad (NEC), y las Normas Internacional de Contabilidad (NIC 2) inventarios; que nos permite el manejo adecuado de las cuentas contables y el análisis de los estados financieros que proporcionara una información real, confiable y de fácil interpretación.

2.2.1.10. Modelo Coso

Estupiñan, R. (2006) El COSO lo define como un proceso que forma parte de un sistema el mismo que es parte de la administración y dirección. Este orientado a objetivos, ejecutado por personas de todos los niveles de la organización a través de sus acciones y palabras, proporciona una seguridad razonable, más que absoluta, de que se lograrán los objetivos definidos.

Internos, Coopers & Lybrand e Instituto de Auditores (1997) "El informe COSO ha pretendido, y creemos que ampliamente ha conseguido por lo menos en los Estados Unidos, que es donde el informe ha tenido hasta ahora mayor difusión, que cuando se plantee cualquier discusión o problema de control interno, tanto a nivel práctico de las empresas como a nivel de Auditoría Interna o Externa, o a los niveles académicos y legislativos, los interlocutores tengan una referencia conceptual común, lo cual hasta ahora resultaba complejo, dada la multiplicidad de funciones y conceptos divergentes que ha existido sobre el control interno. Además, por la amplitud de los conceptos empleados y por la superación de las viejas definiciones restrictivas y mecanicistas, esta nueva definición integradora se ha convertido en una herramienta eficaz para satisfacer la necesidad de un buen gobierno corporativo de las empresas."

2.2.2. Rentabilidad

2.2.2.1. Rentabilidad económica

Ccaccya, D. (2015) determina que la rentabilidad económica o de la inversión es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, ésta se constituye como un indicador como un indicador básico para juzgar la eficiencia empresarial, pues al no considerar las implicancias de financiamiento permite ver que tan eficiente o viable ha resultado en el ámbito del desarrollo de su actividad económica o gestión productiva. En otros términos, la rentabilidad económica reflejaría la

tasa en la que se enumera la totalidad de los recursos utilizados en la explotación.

Amador, S. & Romano, M. (2008) explica que la rentabilidad económica o del activo también se denomina ROA –Return on assetsy como denominación más usual ROI – Return on investments-. Básicamente consiste en analizar la rentabilidad del activo independientemente de cómo está financiado el mismo, o, dicho de otra forma, sin tener en cuenta la estructura del pasivo.

2.2.2.2. Rentabilidad financiera

Ccaccya, D. (2015) indica que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos. Es decir, mide la efectividad con que se utilizan los activos de la empresa. Se puede relacionar con cada tipo de activos generalmente fijos o corrientes.

Amador, S. & Romano, M. (2008) explica es necesario mencionar, que en este análisis a veces se incluyen como fondos propios una parte del resultado del ejercicio considerando que su generación se produce de una forma regular a lo largo del ejercicio. Este tipo de cuestiones, le dan al análisis pequeñas diferencias de matiz que carecen de importancia, ya lo que verdaderamente relevante es que exista una uniformidad de criterio en la metodología de trabajo utilizada y, que si se comparan diferentes empresas o sectores los baremos usados sean de un patrón similar.

2.2.2.3. Rentabilidad sobre los activos

Amador, S. & Romano, M. (2008) explica que el ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

Ccaccya, D. (2015) Es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos

2.2.2.4. Rotación de inventarios

Zans, W. (2009) determinar el número de veces que rotan los inventarios de existencias durante el año. Cuanto mayor sea el número de rotaciones, mayor será la eficacia de la política de ventas de la empresa y, en general, la eficacia de la administración de las existencias. Más rotación significa más ventas, y ello se traducirá en más beneficios para la empresa.

Gitman, L. (2007) Los índices de actividad miden qué tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas porque las diferencias en la composición de los activos y pasivos corrientes de una empresa pueden afectar de manera significativa su “verdadera” liquidez. Por lo tanto, es importante ver más allá de las medidas de liquidez general y evaluar la actividad (liquidez) de las cuentas corrientes específicas.

2.2.2.5. Rentabilidad neta

Davidson, S. & Well, R. (1992) plantea que el margen de utilidad bruta de la una empresa debe considerar el análisis de las tasas.

2.2.2.6. Rentabilidad sobre el patrimonio

Ccaccya, D. (2015) indica que la rentabilidad sobre el patrimonio es una medida referida a un determinado periodo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, según la opinión más extendida sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

2.3. Definición de términos básicos

- Almacenamiento: Definido como un espacio dentro de la empresa destinado al uso exclusivo de arrume de la mercancía. Atencia, D. (2017)
- Albarán: Es un documento justificante de la recepción del producto que acompaña siempre a la mercancía recepcionada. Atencia, D. (2017)
- Aprovisionamiento: El aprovisionamiento está vinculado a la disponibilidad de recursos, la logística y la distribución; un problema en alguna de estas etapas puede dificultar o impedir el aprovisionamiento. Atencia, D. (2017)
- Control: Es la función administrativa por medio del cual se evalúa el rendimiento. Atencia, D. (2017)
- Costes: Gasto económico que implica la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Existencias NIC°2 (2005)
- Eficiencia: Es la capacidad de contar con algo o alguien para obtener un resultado; por lo tanto, está vinculada a utilizar los medios disponibles de manera racional para llegar a una meta. Atencia, D. (2017)
- Inventario: Es una relación detallada, ordenada y valorada de los elementos que componen el patrimonio de una empresa o persona en un momento determinado. Atencia, D. (2017)
- Kardex: Simple detalle de movimientos que muestra los ingresos, las salidas y los saldos en cualquier momento, y básicamente se utiliza para el control de inventarios. Cuni, D. (2012)
- Orden de Compra: Una orden de compra es una solicitud escrita a un proveedor, por determinados artículos a un precio convenido. La solicitud también especifica los términos de pago y de entrega. La orden de compra es una autorización al

proveedor para entregar los artículos y presentar una factura. Cuando el proveedor acepta la orden de compra se configura un contrato de compra vinculante. GestioPolis.com (2002)

- Ratio: Sinónimo de la palabra razón únicamente en el sentido del coeficiente de los números o de las cantidades comparables, es decir, ratio será la razón o cociente de dos magnitudes relacionadas. Atencia, D. (2017)
- Reaprovisionamiento: Abastecimiento o provisión de lo que es necesario. Atencia, D. (2017)
- Rentabilidad financiera: Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de inversiones, su categoría y regularidad. Atencia, D. (2017)

CAPÍTULO 3. HIPÓTESIS

3.1. Formulación de la hipótesis

3.1.1. Hipótesis general

La gestión de compras mejora significativamente la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017

3.1.2. Hipótesis específica

La gestión de compras y su planeamiento mejora significativamente la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017

La gestión de compras y su almacenamiento mejora significativamente la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017

La gestión de compras y su control mejora significativamente la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017

3.2. Operacionalización de variables

MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE VARIABLES PARA DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

TEMA: LA GESTIÓN DE COMPRAS Y LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD DE LM CONCEPTOS SAC EN EL AÑO 2017

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN:

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADORES
GESTION DE COMPRAS	Vega de Ching, B. (2015)“Consiste en suministrar de manera ininterrumpida materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de comercialización o de producción, los cuales deben proporcionarse en las en las cantidades adecuadas, en el momento solicitado, con el precio y en el lugar acordado	Planeamiento	Plan de compras
			Formatos para requerimiento de pedidos
		Almacenamiento	Tiempo de almacenamiento
			Costo de almacenamiento
		Control de compras	Homologación de proveedores
			Formato de Control

Tabla 1 Operacionalización de Gestión de Compras

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
RENTABILIDAD	Ccaccya, D. (2015) la Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Bajo esta perspectiva. La rentabilidad de una empresa puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Sin embargo, la capacidad para generar las utilidades dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones.	Rentabilidad económica	Rentabilidad sobre los Activos
			Rotación de inventarios
			Rentabilidad Neta
		Rentabilidad financiera	Rentabilidad sobre el Patrimonio

Tabla 2 Operacionalización de Rentabilidad

CAPÍTULO 4. MATERIAL Y MÉTODOS

4.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación es cualitativa por lo que la investigación se fundamenta en una perspectiva interpretativa centrada en el entendimiento del significado de las acciones o procesos que realiza la empresa. Sampieri, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2006)

La investigación realizada en LM Conceptos S.A.C. descrita en este trabajo es de tipo cualitativa.

Diseño es no experimental porque no se manipularan las variables, sólo se observara los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos. Sampieri, R. Fernández, C. & Baptista, P. (2006)

El diseño de la presente investigación es no experimental pues obtendrá la información y no se experimentará con las variables empleadas.

4.2. Material

4.2.1. Unidad de estudio.

La empresa LM Conceptos SAC en el año 2017 con domicilio fiscal Avenida ejército N° 749 – Miraflores

4.2.2. Población.

La población en este trabajo estará compuesta por la totalidad de los trabajadores de la empresa LM Conceptos S.A.C. siendo estos un número total de 55 personas.

4.2.3. Muestra.

La muestra empleada para esta investigación está constituida por diez trabajadores del área de compras de LM Conceptos S.A.C.

4.3. Métodos.

4.3.1. Técnicas de recolección de datos y análisis de datos

Encuesta

La técnica de encuesta se aplicó por medio del cuestionario como instrumento, el cual que se elaboró con una serie de preguntas en un número de trece con el propósito de obtener la información que permitiera identificar las fortalezas y debilidades de la empresa LM Conceptos S.A.C. en sus procesos de planeamiento, almacenamiento y control de compras.

4.3.2. Procedimientos

Una vez reunida toda la información, se procedió a ordenar los datos; luego de ello fueron evaluados y analizados según la información obtenida -en los cuestionarios-, para obtener elementos suficientes a fin de aplicarlos en el desarrollo de los procesos de la gestión de compras.

CAPÍTULO 5. DESARROLLO

5.1. Generalidades de la empresa

5.1.1. Introducción

La aplicación en la presente investigación se hará tomando como base la información de la empresa LM Conceptos S.A.C. la misma que tiene como nombre comercial la denominación ENFOKATE, dicha empresa está conformada por profesionales dedicados a la fotografía y diseño; ésta emplea modernas cabinas de fotos instantáneas de una manera divertida para fiestas y eventos.

ENFOKATE emplea cabinas de fotos instantáneas donde las personas podrán tomarse fotos divertidas fuera de lo común, individualmente o en grupo, durante un evento. Estas fotos sirven de recuerdo y son personalizadas con nombres, logos, fechas o cualquier texto y diseño a preferencia del usuario; el propósito es conservar imágenes que representen un recuerdo divertido y diferente a las fotos convencionales.

5.1.2. Datos de la empresa

Número de RUC:	20481816809 - LM CONCEPTOS S.A.C
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Nombre Comercial:	ENFOKATE
Estado del Contribuyente:	ACTIVO
Condición del Contribuyente:	HABIDO
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. DEL EJERCITO NRO. 749 – MIRAFLORES
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO

Tabla 3 Datos de la empresa

5.2. Principales procesos de la empresa

Los procesos asociados a la gestión de compras de LM Conceptos S.A.C. se detallan a continuación, los mismos que son de principal interés en la presente investigación.

Los procesos referidos son: proceso de planificación, proceso de almacenamiento y proceso de control de compras

5.2.1. Proceso de planificación

La planificación se realiza de manera poco formal, las decisiones de compra obedecen a oportunidades que muchas veces se presentan de manera fortuita, también se conoce que no existe una planificación previsional. Por otro lado, se tiene que la gerencia realiza las compras y traslapa dicha función con otros encargados de la administración sin identificar propiamente a alguien específico. A continuación en la tabla 4, se muestra las compras realizadas en el período, donde se identifica las órdenes de compra y la información correspondiente.

Mes	Orden de Compra	Fecha	Proveedor	Cantidad de Cajas
Enero	001-0121	02/01/2017	"Digital Uno SRL"	11
Febrero	001-0122	02/02/2017	"Digital Uno SRL"	12
Marzo	001-0123	05/03/2017	"Digital Uno SRL"	9
Abril	001-0124	05/04/2017	"Digital Uno SRL"	9
Mayo	001-0125	06/05/2017	"Digital Uno SRL"	12
Junio	001-0126	06/06/2017	"Digital Uno SRL"	12
Julio	001-0127	07/07/2017	"Digital Uno SRL"	17
Agosto	001-0128	07/08/2017	"Digital Uno SRL"	12
Septiembre	001-0129	07/09/2017	"Digital Uno SRL"	19
Octubre	001-0130	08/10/2017	"Digital Uno SRL"	19
Noviembre	001-0131	08/11/2017	"Digital Uno SRL"	24
Diciembre	001-0132	09/12/2017	"Digital Uno SRL"	32
TOTAL				188

Tabla 4 Órdenes de Compra reales

5.2.2. Proceso de almacenamiento

En LM Conceptos S.A.C. el almacenamiento consiste en la recepción de los insumos, sin realizar una codificación formal por tipo de producto u otras características técnicas del mismo, solamente se hace el control simple de la cantidad de cajas de insumos que se tiene en el almacén. En la tabla 5, identifica los movimientos de almacén y su costo asociado.

"Digital Uno SRL"	Saldo inicial	Compras	Ventas	Saldo Final	Costo de Venta
Enero	0	11	8	3	2,288.13
Febrero	3	12	12	3	2,288.13
Marzo	3	9	7	5	3,813.55
Abril	5	9	4	10	7,627.10
Mayo	10	12	10	12	9,152.52
Junio	12	12	9	15	11,440.65
Julio	15	17	18	14	10,677.94
Agosto	14	12	7	19	14,491.49
Septiembre	19	19	17	21	16,016.91
Octubre	21	19	17	23	17,542.33
Noviembre	23	24	25	22	16,779.62
Diciembre	22	32	33	21	16,016.91

Tabla 5 Movimientos reales de almacén

5.2.3. Proceso de control de compras.

Las compras son realizadas en la modalidad de contra entrega, como control, habitualmente LM Conceptos S.A.C. identifica a su único proveedor considerando los tipos de insumo - papel y tinta – que le provee. Se observa que no se cotiza con otros proveedores, en la tabla 6 se muestra al proveedor actual con una cotización ejemplo; así mismo, la tabla 7 se muestra las compras realizadas a dicho proveedor en el periodo de estudio.

Mes	Proveedor	Fecha	Numero de Cotizacion	Valor de la Cotizacion	
				Cantidad	Costo unitario
Enero	Digital Uno SRL	09/01/2017	001-1907	1	900.00

Tabla 6 Proveedor actual

Meses	Proveedor	Cantidad de Cajas	Costo Unitario	Base Imponible	IGV	Total
Enero	"Digital Uno SRL"	11	900.00	8,389.83	1,510.17	9,900.00
Febrero	"Digital Uno SRL"	12	900.00	9,152.54	1,647.46	10,800.00
Marzo	"Digital Uno SRL"	9	900.00	6,864.41	1,235.59	8,100.00
Abril	"Digital Uno SRL"	9	900.00	6,864.41	1,235.59	8,100.00
Mayo	"Digital Uno SRL"	12	900.00	9,152.54	1,647.46	10,800.00
Junio	"Digital Uno SRL"	12	900.00	9,152.54	1,647.46	10,800.00
Julio	"Digital Uno SRL"	17	900.00	12,966.10	2,333.90	15,300.00
Agosto	"Digital Uno SRL"	12	900.00	9,152.54	1,647.46	10,800.00
Septiembre	"Digital Uno SRL"	19	900.00	14,491.53	2,608.47	17,100.00
Octubre	"Digital Uno SRL"	19	900.00	14,491.53	2,608.47	17,100.00
Noviembre	"Digital Uno SRL"	24	900.00	18,305.08	3,294.92	21,600.00
Diciembre	"Digital Uno SRL"	32	900.00	24,406.78	4,393.22	28,800.00
Total				143,389.83	25,810.17	169,200.00

Tabla 7 Compras reales al proveedor "Digital Uno S.R.L."

5.3. Estados financieros

LM CONCEPTOS S.A.C
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
(SOLES)

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y bancos	128,635.81	Tributos por pagar	619.41
Cuentas por cobrar comerciales	5,007.36	Remuneraciones y participaciones por pagar	7,533.14
Cuentas por cobrar diversos - relacionadas	5,321.00	Cuentas por pagar comercial a terceros	3,486.05
Suministros diversos	16,016.95	Cuentas por pagar diversos - relacionados	74,757.90
Impuesto a la renta	3,316.50		
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	158,297.62	TOTAL PASIVO CORRIENTE	86,396.50
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Inmuebles Maquinaria y Equipos	235,582.03		
Depreciación	235,581.03		
Otros activos	16,657.00		
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	16,658.00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00
PATRIMONIO			
		Capital	20,000.00
		Resultados acumulados	12,809.58
		Utilidad del ejercicio	55,749.54
		TOTAL PATRIMONIO	88,559.12
TOTAL ACTIVO	S/. 174,955.62	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	174,955.62

Tabla 8 Estado de Situación Financiera actual

LM CONCEPTOS S.A.C
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
(SOLES)

Ingresos operacionales		
Ventas	275,550.00	100.00%
(-) Costo de ventas	-127,372.88	-46.22%
Utilidad bruta	148,177.12	53.78%
(-) Gastos de administración	-36,966.63	-13.42%
(-) Gastos de venta	-55,449.95	-20.12%
Utilidad operativa	55,760.54	20.24%
(-) Gastos financieros	-1.00	0.00%
(-) Gastos diversos	-10.00	0.00%
Utilidad antes del impuesto a la renta	55,749.54	20.23%
Impuesto a la renta	-5,574.95	-2.02%
Utilidad neta del ejercicio	50,174.58	18.21%

Tabla 9 Estado de Resultados Integrales actual

De acuerdo a lo expuesto anteriormente y con la información real de sus estados financieros se dio paso a realizar el cálculo de las razones financieras a fin de identificar cómo se encuentra la empresa LM Conceptos S.A.C.. Cabe señalar que la medición de la rentabilidad económica, permitirá conocer la capacidad que tiene la empresa para generar los beneficios que tienen los activos totales antes de intereses e impuestos, sin afectar los gastos en los que se ha incurrido; además de ello se calcula la rotación de inventarios y la rentabilidad neta. Por otro lado, para la rentabilidad financiera en esta aplicación se tomó en cuenta los fondos propios de la empresa que invertidos le generan beneficios, dicho beneficio se calcula considerando que es después de los intereses, impuestos y gastos financieros incurridos.

A continuación se presentara las razones financieras de periodo real de estudio los que permitirán evaluar la empresa.

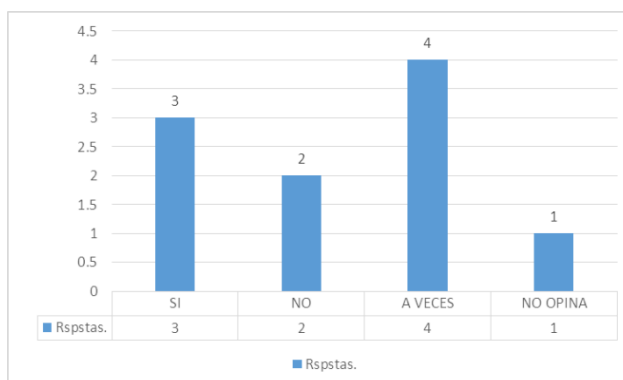
Ratio	Formula	Calculo	Resultado
Rentabilidad Sobre los Activos	Utilidad Neta	55,749.54	32%
	Activo Total	174,955.62	
Rotación de Inventarios	Costo de Ventas	127,372.88	8 veces
	Inventario Promedio de Existencias	16,016.95	
Rentabilidad Neta	Utilidad Neta	55,749.54	20%
	Ventas Neta	275,550.00	
Rentabilidad Sobre el Patrimonio	Utilidad Neta	55,749.54	63%
	Patrimonio	88,559.12	

Tabla 10 Calculo de las razones financieras reales

Después de lo expuesto anteriormente se presenta las encuestas realizadas a los trabajadores del área de compras de la empresa LM Conceptos S.A.C., que proveerán de la información materia de análisis para la investigación, la representación de la información obtenida se hará de manera gráfica mostrando las interrogantes que ayudaran a precisar de manera más sencilla la verificación de la correcta aplicación de cada uno de los procesos: planeamiento, almacenamiento y control de compras por la empresa materia de estudio.

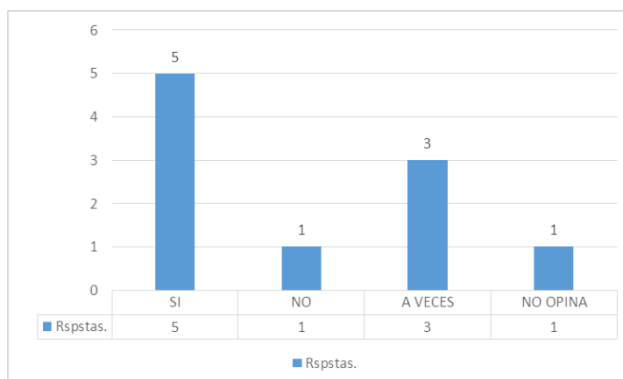
ENCUESTA											
APLICADO AREA DE COMPRAS											
PREGUNTAS	RESPUESTAS EN GRAFICOS										
1. ¿Considera usted que el área de compras debe contemplar un plan de compras con la finalidad de mejorar la rentabilidad?	<table><tr><td></td><td>SI</td><td>NO</td><td>A VECES</td><td>NO OPINA</td></tr><tr><td>Rspstas.</td><td>1</td><td>4</td><td>4</td><td>1</td></tr></table>		SI	NO	A VECES	NO OPINA	Rspstas.	1	4	4	1
	SI	NO	A VECES	NO OPINA							
Rspstas.	1	4	4	1							
En el cuestionario en la pregunta número 1 se tiene que de los 10 consultados 1 opto por el sí, 4 optaron por el no, 4 optaron por a veces y 1 el último consultado optó por el no opina.											
2. ¿Considera usted que el área de compras tiene que verificar los formatos de requerimientos con la finalidad de mejorar la rentabilidad?	<table><tr><td></td><td>SI</td><td>NO</td><td>A VECES</td><td>NO OPINA</td></tr><tr><td>Rspstas.</td><td>5</td><td>1</td><td>2</td><td>2</td></tr></table>		SI	NO	A VECES	NO OPINA	Rspstas.	5	1	2	2
	SI	NO	A VECES	NO OPINA							
Rspstas.	5	1	2	2							
En el cuestionario en la pregunta número 2 se tiene que de los 10 consultados 5 optaron por el sí, 1 opto por el no, 2 optaron por a veces y los 2 últimos consultados optaron por el no opina.											

3. ¿Considera usted que el área de compras tiene que manejar el tiempo de almacenamiento con la finalidad de mejorar la rentabilidad?



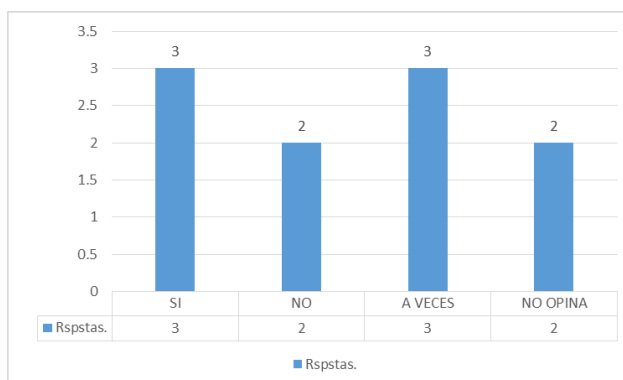
En el cuestionario en la pregunta número 3 se tiene que de los 10 consultados 3 optaron por el sí, 2 optaron por el no, 4 optaron por a veces y 1 un último consultado opta por el no opina.

4. ¿Considera usted que el área de compras al optimizar el costo de almacenamiento mejora de manera positiva la rentabilidad?



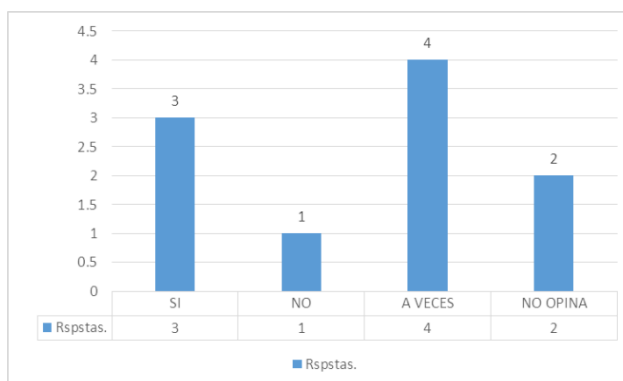
En el cuestionario en la pregunta número 4 se tiene que de los 10 consultados 5 optaron por el sí, 1 optaron por el no, 3 optaron por a veces y 1 último consultado por el no opina.

5. ¿Considera usted que el área de compras controla bien la homologación de proveedores lo cual impacta de manera positiva en la rentabilidad?

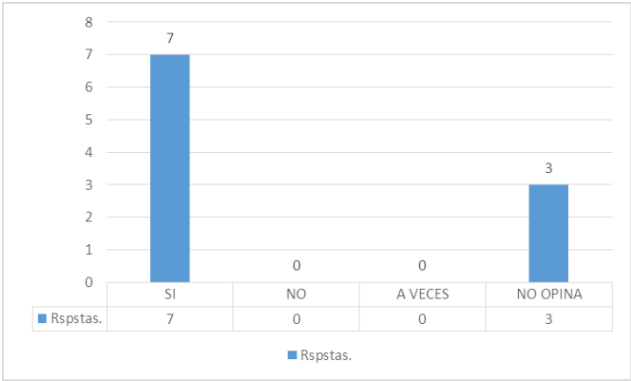
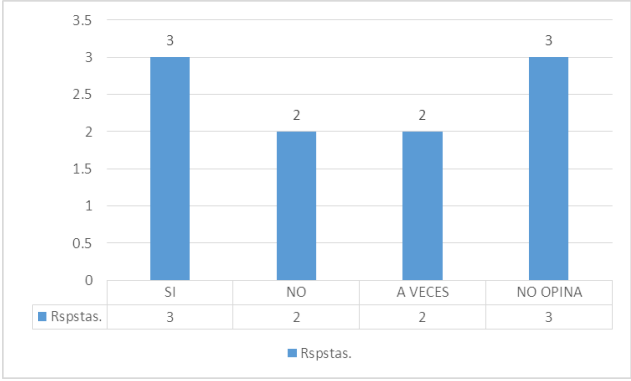


En el cuestionario en la pregunta número 5 se tiene que de los 10 consultados 3 optaron por el si, 2 optaron por el no, 3 optaron por a veces y 2 ultimos En el cuestionario numero cinco tenemos la pregunta se tiene que de los 10 consultados por el no opina.

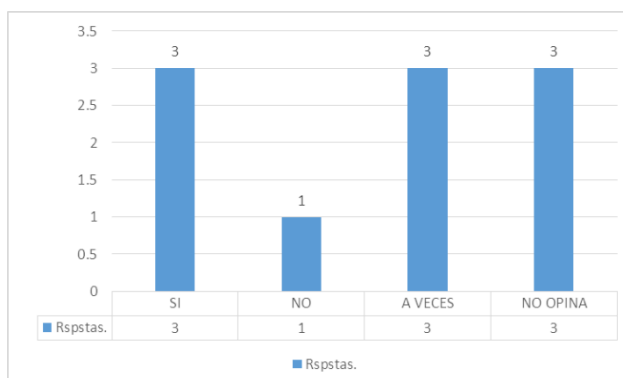
6. ¿Considera usted que el área de compras tiene que contar con un adecuado formato de control a fin impactar positivamente en la rentabilidad?



En el cuestionario en la pregunta número 6 se tiene que de los 10 consultados 3 optaron por el si, 1 optaron por el no, 4 optaron por a veces y 2 ultimos consultados por el no opina.

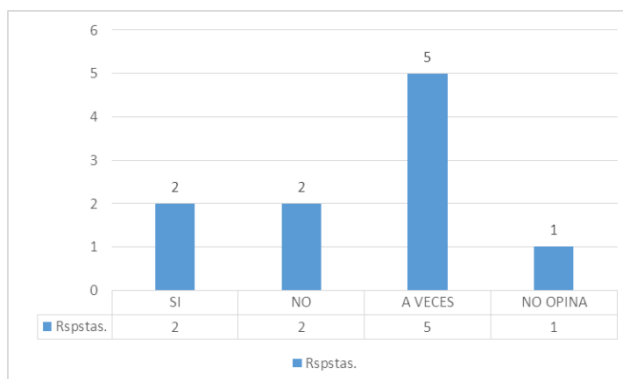
<p>7. ¿Considera usted que el área de compras tiene conocimiento de todos los eventos asociados a los resultados generados por la inversión en activos?</p>	 <table><tr><th></th><th>SI</th><th>NO</th><th>A VECES</th><th>NO OPINA</th></tr><tr><td>Rspstas.</td><td>7</td><td>0</td><td>0</td><td>3</td></tr></table>		SI	NO	A VECES	NO OPINA	Rspstas.	7	0	0	3
	SI	NO	A VECES	NO OPINA							
Rspstas.	7	0	0	3							
<p>En el cuestionario en la pregunta número 7 se tiene que de los 10 consultados 7 optaron por el si, ninguno opto por el no, ninguno tampoco optaron por a veces y 3 ultimos en consultados por el no opina.</p>											
<p>8. ¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza los beneficios generados por la inversión de los activos?</p>	 <table><tr><th></th><th>SI</th><th>NO</th><th>A VECES</th><th>NO OPINA</th></tr><tr><td>Rspstas.</td><td>3</td><td>2</td><td>2</td><td>3</td></tr></table>		SI	NO	A VECES	NO OPINA	Rspstas.	3	2	2	3
	SI	NO	A VECES	NO OPINA							
Rspstas.	3	2	2	3							
<p>En el cuestionario en la pregunta número 8 se tiene que de los 10 consultados 3 optaron por el si, 2 optaron por el no, 2 optaron por a veces y 3 ultimos consultados por el no opina.</p>											

9. ¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios?



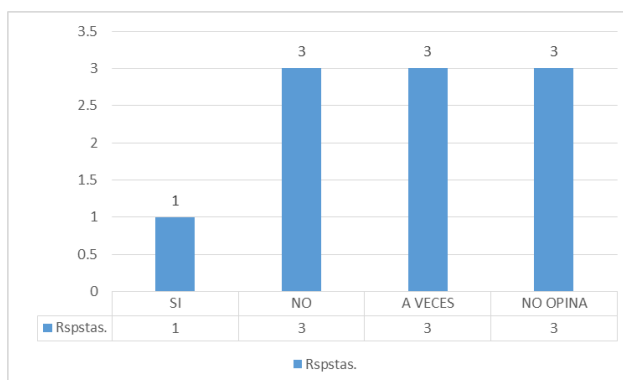
En el cuestionario en la pregunta número 9 se tiene que de los 10 consultados 3 optaron por el si, 1 opto por el no, 3 optaron por a veces y 3 ultimos consultados por el no opina.

10. ¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad neta de la empresa?



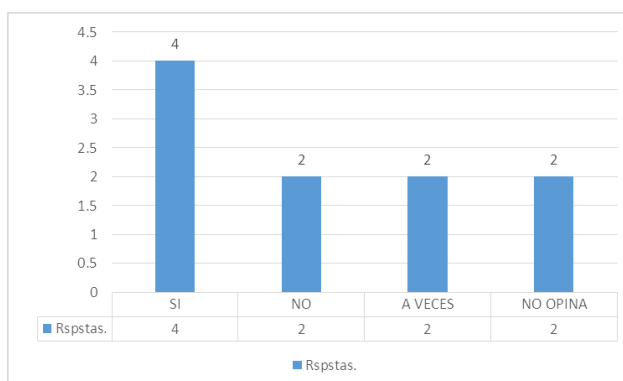
En el cuestionario en la pregunta número 10 se tiene que de los 10 consultados 2 optaron por el si, 2 optaro por el no, 5 optaron por a veces y 1 ultimo consultado por el no opina.

11. ¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad neta de la empresa?



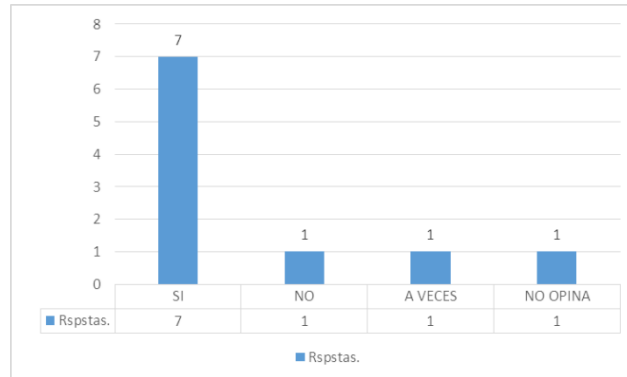
En el cuestionario en la pregunta número 11 se tiene que de los 10 consultados 1 opto por el si, 3 optaron por el no, 3 optaron por a veces y 3 ultimos consultados por el no opina.

12. ¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?



En el cuestionario en la pregunta número 12 se tiene que de los 10 consultados 4 optaron por el si, 2 optaron por el no, 2 optaron por a veces y 2 ultimos consultados por el no opina.

13. ¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?



En el cuestionario en la pregunta número 13 se tiene que de los 10 consultados 7 optaron por el si, 1 opto por el no, 1 opto por a veces y 1 ultimo consultado por el no opina.

5.4. Propuesta de mejoras

5.4.1. Principales procesos de la empresa mejorados:

De la información observada, se puede rescatar que los procedimientos que está realizando LM Conceptos S.A.C. son claramente perfectibles, por ello, se cree conveniente que los procesos que viene desarrollando la empresa pueden mejorarse.

5.4.1.1. Proceso de planificación:

Observando la gestión de compras actual, se plantea realizar un planeamiento de las adquisiciones, la cual se expresa en la tabla 11, elaborada en base a la necesidad real operativa de la empresa; asimismo, se visualiza el gráfico 1 se dónde se muestra un comparativo entre las órdenes de compra reales y aquellas que se realizaron con el correcto planeamiento.

Mes	Orden de Compra	Fecha	Proveedor	Cantidad de Cajas
Enero	001-0121	02/01/2017	Grupo Tafur S.A.	10
Febrero	001-0122	02/02/2017	Grupo Tafur S.A.	12
Marzo	001-0123	05/03/2017	Grupo Tafur S.A.	7
Abril	001-0124	05/04/2017	Grupo Tafur S.A.	4
Mayo	001-0125	06/05/2017	Grupo Tafur S.A.	12
Junio	001-0126	06/06/2017	Grupo Tafur S.A.	11
Julio	001-0127	07/07/2017	Grupo Tafur S.A.	18
Agosto	001-0128	07/08/2017	Grupo Tafur S.A.	10
Septiembre	001-0129	07/09/2017	Grupo Tafur S.A.	19
Octubre	001-0130	08/10/2017	Grupo Tafur S.A.	19
Noviembre	001-0131	08/11/2017	Grupo Tafur S.A.	23
Diciembre	001-0132	09/12/2017	Grupo Tafur S.A.	32
TOTAL				177

Tabla 11 Plan de compras mejorado

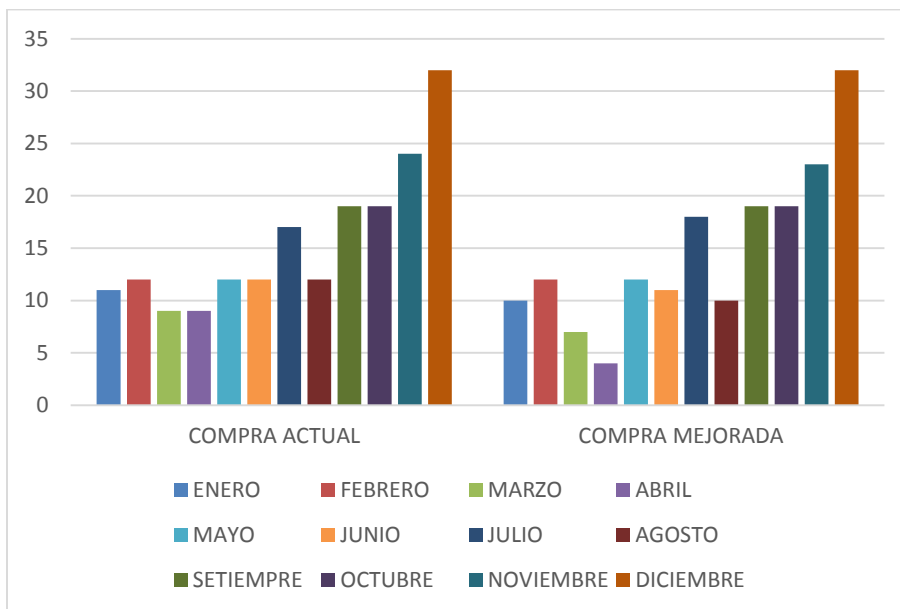


Gráfico 1 Comparativo de compras reales y con propuesta de planeamiento

5.4.1.2. Proceso de almacenamiento:

De lo observado en la tabla 12 y gráfico 2, se da cuenta que en el almacén existen más cajas compradas de las que en realidad son necesarias, dando ello un costo de venta excesivo e innecesario ya que el dinero invertido no rentabiliza. Por otro lado, la forma correcta del tratamiento de la información evidencia que un control y planeamiento siempre guían el proceso clave de almacenamiento y, además de ello, se muestra como consecuencia de este buen manejo se logra racionalizar la inversión.

Grupo Tafur S.A.	Saldo inicial	Compras	Ventas	Saldo Fnal	Costo de Venta
Enero	0	10	8	2	1,440.68
Febrero	2	12	12	2	1,440.68
Marzo	2	7	7	2	1,440.68
Abril	2	4	4	2	1,440.68
Mayo	2	12	10	4	2,881.36
Junio	4	11	9	6	4,322.04
Julio	6	18	18	6	4,322.04
Agosto	6	10	7	9	6,483.06
Septiembre	9	19	17	11	7,923.74
Octubre	11	19	17	13	9,364.42
Noviembre	13	23	25	11	7,923.74
Diciembre	11	32	33	10	7,203.40

Tabla 12 Saldo del almacén mejorado

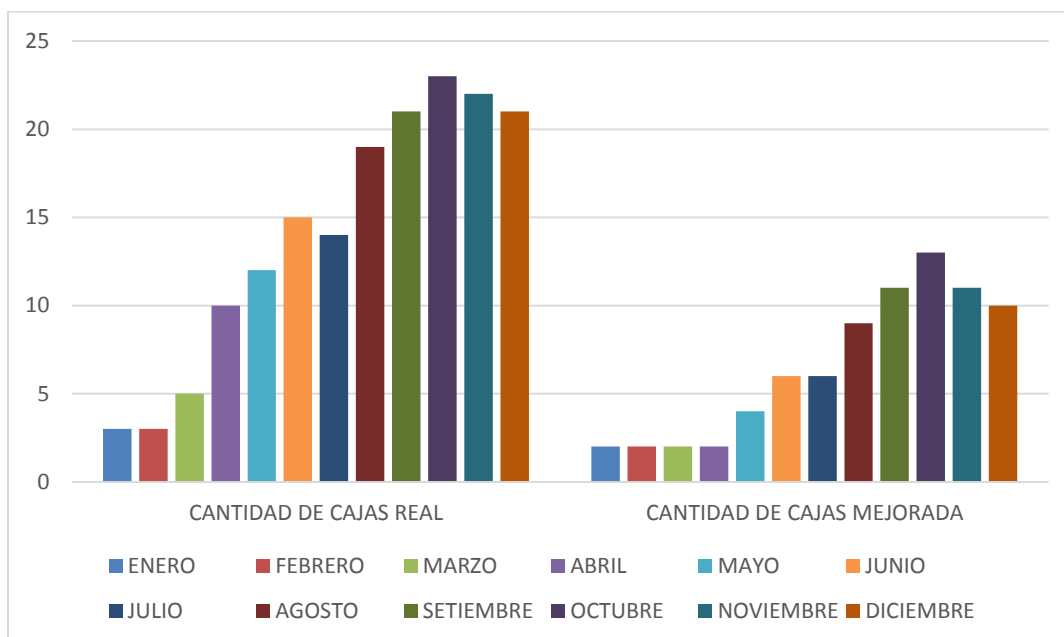


Gráfico 2 Comparativo de saldo de almacén real y con propuesta de mejora

5.4.1.3. Proceso de control de compras:

De lo observado en las tablas 13 y 14 y, en el gráfico 3 se muestra que se realizó la homologación de proveedores con la finalidad de adquirir un producto de calidad a un precio razonable; asimismo, se muestra una comparación entre los costos de cotizaciones de distintos proveedores; por último, se elige un proveedor entre los propuestos y se nota que se puede obtener mejores oportunidades para reducir los costos.

Mes	Proveedor	Fecha	Numero de Cotizacion	Valor de la Cotización	
				Cantidad	Costo unitario
Enero	"Digital Uno SRL"	09/01/2017	001-1907	1	900.00
Mayo	Corporativo audiovisual E.I.R.L.	07/07/217	001-1592	1	875.00
Agosto	Grupo Tafur S.A.	15/09/2017	001-2702	1	850.00

Tabla 13 Propuesta de cotizaciones de varios proveedores

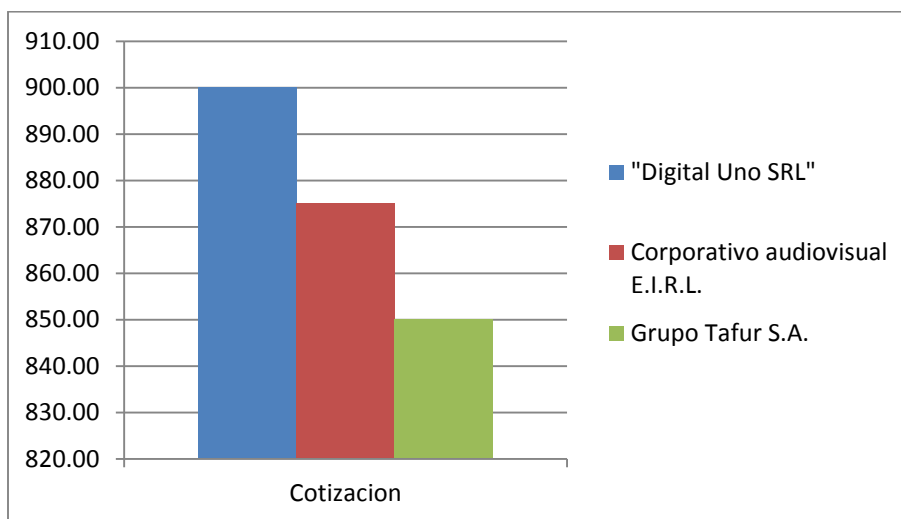


Gráfico 3 Propuesta de cotizaciones comparativos

Meses	Proveedor	Cantidad de Cajas	Costo Unitario	Base Imponible	IGV	Total
Enero	Grupo Tafur S.A.	10	850.00	7203.39	1296.61	8500.00
Febrero	Grupo Tafur S.A.	12	850.00	8644.07	1555.93	10200.00
Marzo	Grupo Tafur S.A.	7	850.00	5042.37	907.63	5950.00
Abril	Grupo Tafur S.A.	4	850.00	2881.36	518.64	3400.00
Mayo	Grupo Tafur S.A.	12	850.00	8644.07	1555.93	10200.00
Junio	Grupo Tafur S.A.	11	850.00	7923.73	1426.27	9350.00
Julio	Grupo Tafur S.A.	18	850.00	12966.10	2333.90	15300.00
Agosto	Grupo Tafur S.A.	10	850.00	7203.39	1296.61	8500.00
Septiembre	Grupo Tafur S.A.	19	850.00	13686.44	2463.56	16150.00
Octubre	Grupo Tafur S.A.	19	850.00	13686.44	2463.56	16150.00
Noviembre	Grupo Tafur S.A.	23	850.00	16567.80	2982.20	19550.00
Diciembre	Grupo Tafur S.A.	32	850.00	23050.85	4149.15	27200.00
Total				127,500.00	22,950.00	150,450.00

Tabla 14 Compras con el proveedor "Grupo Tafur S.A"

5.4.2. Estados financieros mejorados

LM CONCEPTOS S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA MEJORADO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
(SOLES)

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y bancos	136,039.90	Tributos por pagar	619.41
Cuentas por cobrar comerciales	19,032.63	Remuneraciones y participaciones por pagar	7,533.14
Cuentas por cobrar diversos - relacionadas	19,346.27	Cuentas por pagar comercial a terceros	23,050.85
Suministros diversos	7,203.39	Cuentas por pagar diversos - relacionados	74,757.90
Impuesto a la renta	3,316.50		
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	184,938.69	TOTAL PASIVO CORRIENTE	105,961.30
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Inmuebles Maquinaria y Equipos	235,582.03		
Depreciación	235,581.03		
Otros activos	16,657.00		
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	16,658.00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00
PATRIMONIO			
		Capital	20,000.00
		Resultados acumulados	12,809.58
		Utilidad del ejercicio	62,825.81
		TOTAL PATRIMONIO	95,635.39
TOTAL ACTIVO	S/. 201,596.69	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	201,596.69

Tabla 15 Estado de Situación Financiera mejorado

LM CONCEPTOS S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES AJUSTADO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
(EN NUEVOS SOLES)

Ingresos operacionales		
Ventas	275,550.00	100.00%
(-) Costo de ventas	-120,296.61	-43.66%
Utilidad bruta	155,253.39	56.34%
(-) Gastos de administración	-36,966.63	-13.42%
(-) Gastos de venta	-55,449.95	-20.12%
Utilidad operativa	62,836.81	22.80%
(-) Gastos financieros	-1.00	0.00%
(-) Gastos diversos	-10.00	0.00%
Utilidad antes del impuesto a la renta	62,825.81	22.80%
Impuesto a la renta	-6,282.58	-2.28%
Utilidad neta del ejercicio	56,543.23	20.52%

Tabla 16 Estado de Resultados Integrales mejorado

Rentabilidad Sobre los Activos	Utilidad Neta	62,825.81	31%
	Activo Total	201,596.69	
Rotación de Inventarios	Costo de Ventas	120,296.61	17 veces
	Inventario Promedio de Existencias	7,203.39	
Rentabilidad Neta	Utilidad Neta	62,825.81	23%
	Ventas Neta	275,550.00	
Rentabilidad Sobre el Patrimonio	Utilidad Neta	62,825.81	66%
	Patrimonio	95,635.39	

Tabla 17 Calculo de ratios mejorado

CAPÍTULO 6. RESULTADOS

6.1. Representación de ratios

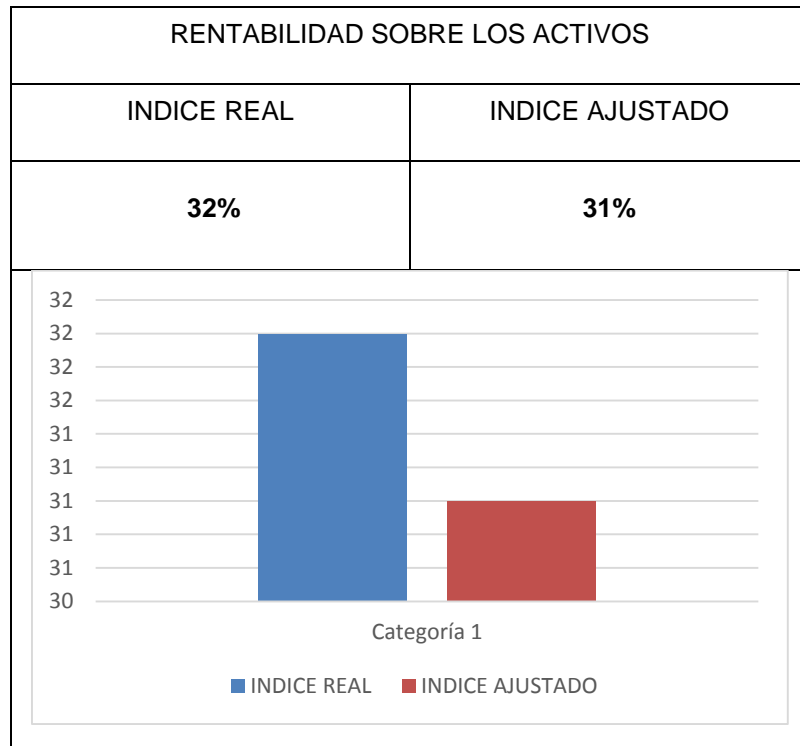


Gráfico 3 Rentabilidad sobre los activos

Comentario:

La empresa LM Conceptos S.A.C. en sus operaciones obtiene una rentabilidad sobre los activos del 32%, luego al realizar una comparación con la propuesta de mejora, se observa que la rentabilidad sobre los activos es del 31%, lo que indica ciertamente una disminución del 1%; pero en realidad debe considerarse la recuperación de efectivo en vista que no hay fuga ni despilfarro de este recurso. Lo mencionado es corroborado por los estados financieros.

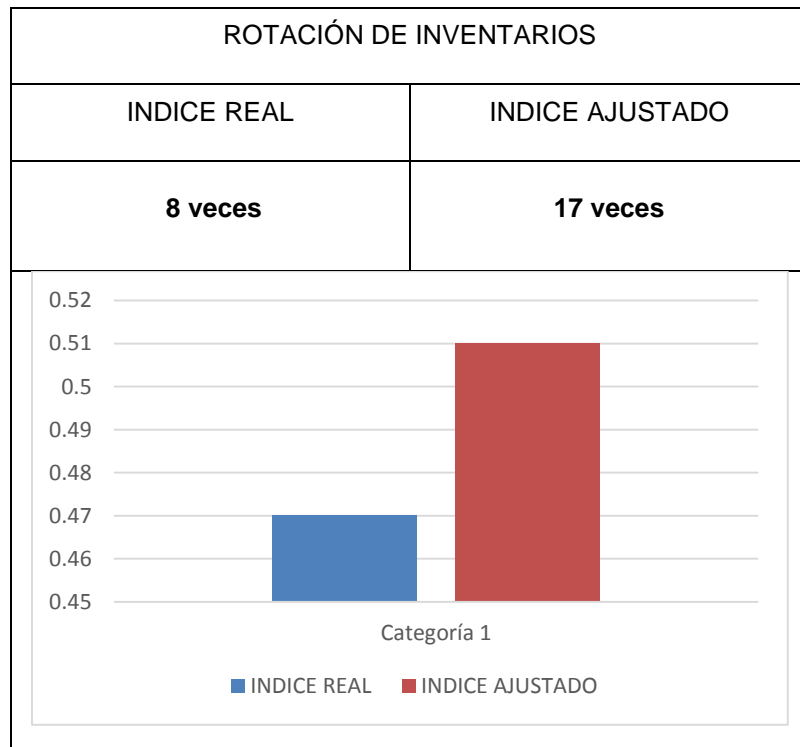


Gráfico 4 Rentabilidad bruta

Comentario

La empresa LM Conceptos S.A.C. en sus operaciones obtiene una rotación de inventarios 8 veces; luego, al realizar la comparación con la propuesta de mejora se observa que la rotación de inventarios se eleva a 17 veces. Es preciso señalar que al mejorar los procesos se obtuvo un incremento favorable de 9 veces en la rotación de las existencias, lo que a su vez mejorará la rentabilidad.

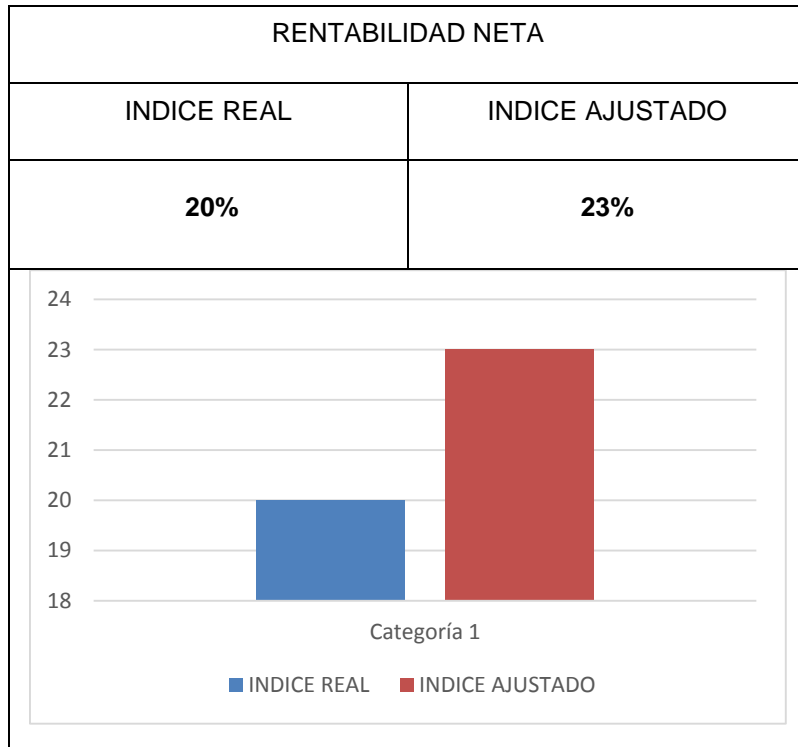


Gráfico 5 Rentabilidad neta

Comentario

La empresa LM Conceptos S.A.C. en sus operaciones obtiene una rentabilidad neta de 20%; luego, al realizar una comparación con la propuesta de mejora, la rentabilidad neta se eleva a 23%. Es evidente un incremento del 3%.

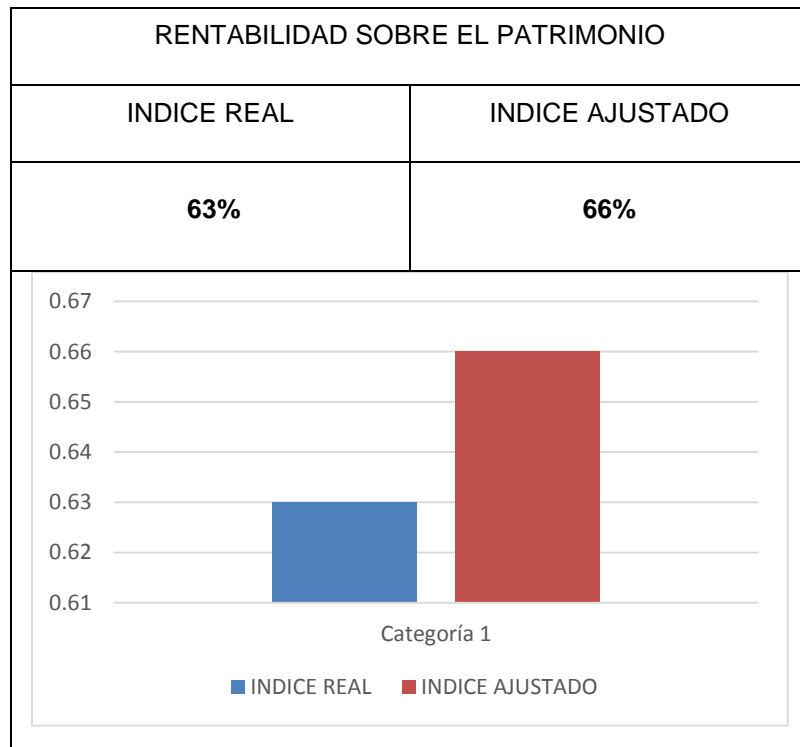


Gráfico 6 Rentabilidad sobre el patrimonio

Comentario

La empresa LM Conceptos S.A.C. en sus operaciones obtiene una rentabilidad sobre el patrimonio de 63%, luego al realizar la comparación con las mejoras propuestas se obtiene que la rentabilidad sobre el patrimonio es 66%, con un evidente aumento del 3%.

6.2. Representación de las preguntas

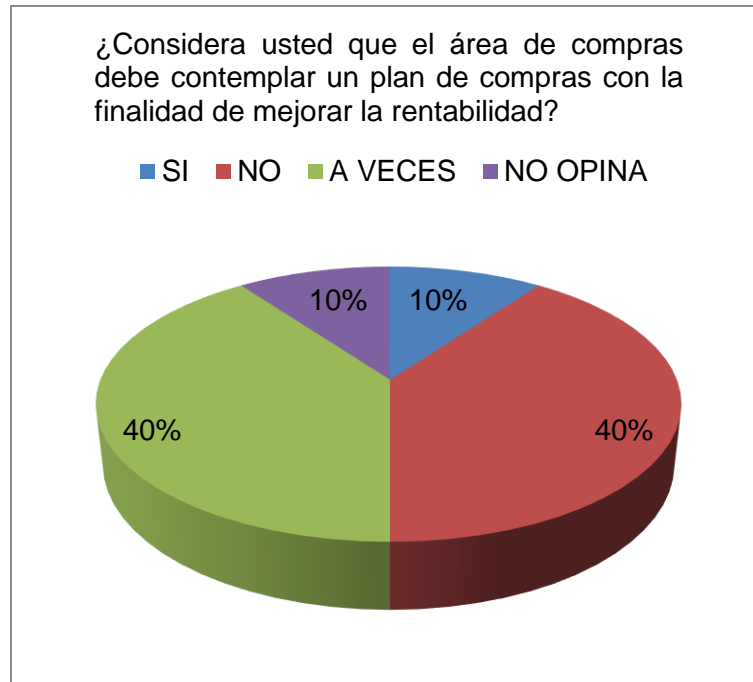


Gráfico 7 Pregunta 1

Interpretación

En la pregunta el 10% de los consultados optaron por la alternativa SI, 40% de consultados optaron por NO, 40% de consultados optaron por A VECES y 10% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información del plan de compras en los requerimientos de pedidos.

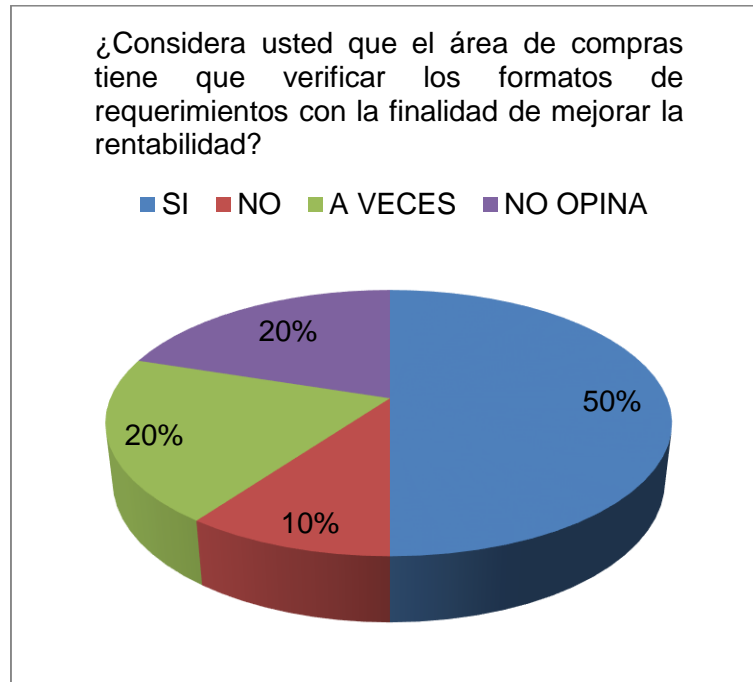


Gráfico 8 Pregunta 2

Interpretación

En la pregunta el 50% de los consultados optaron por la alternativa SI, 10% de consultados optaron por NO, 20% de consultados optaron por A VECES y 20% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información que tiene sobre los requerimientos de pedidos.

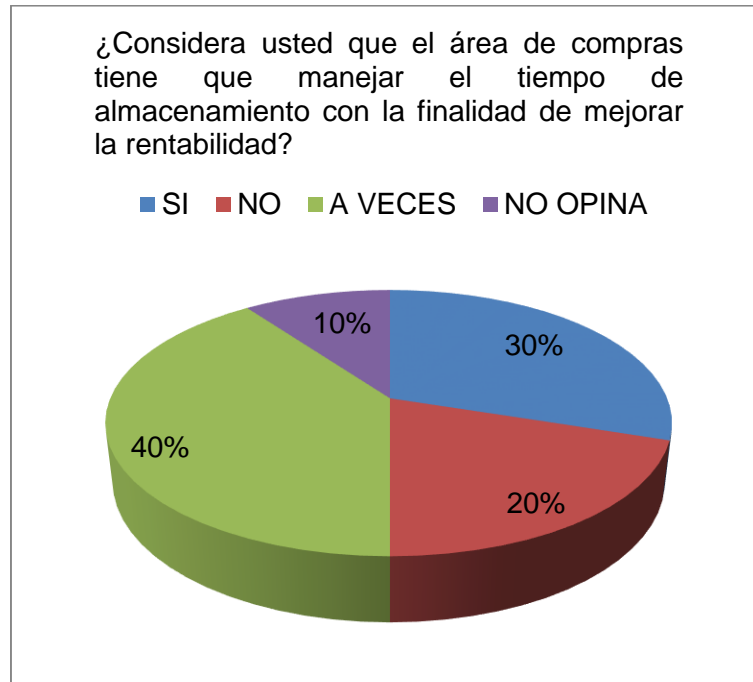


Gráfico 9 Pregunta 3

Interpretación

En la pregunta el 30% de los consultados optaron por la alternativa SI, 20% de consultados optaron por NO, 40% de consultados optaron por A VECES y 10% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información que tiene sobre tiempo de almacenamiento.

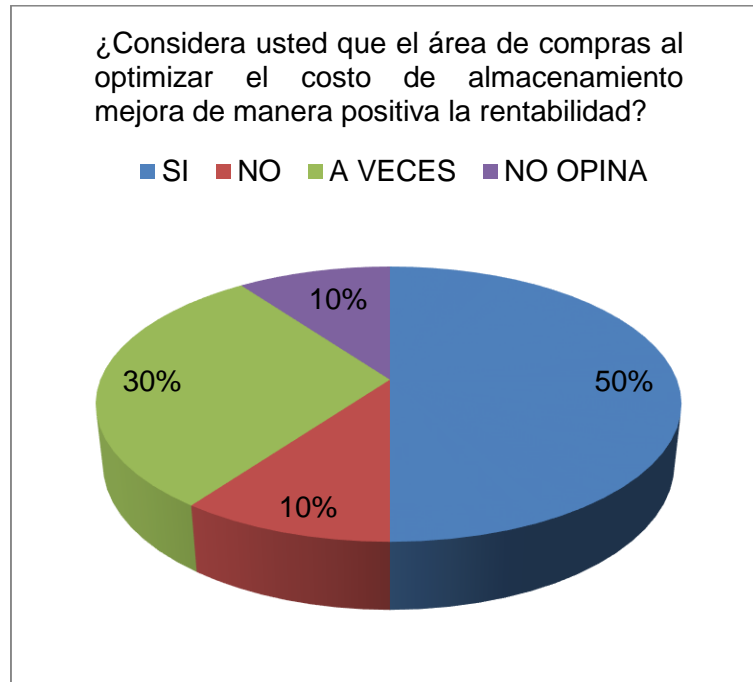


Gráfico 10 Pregunta 4

Interpretación

En la pregunta el 50% de los consultados optaron por la alternativa SI, 10% de consultados optaron por NO, 30% de consultados optaron por A VECES y 10% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información que tiene sobre el costo de almacenamiento.

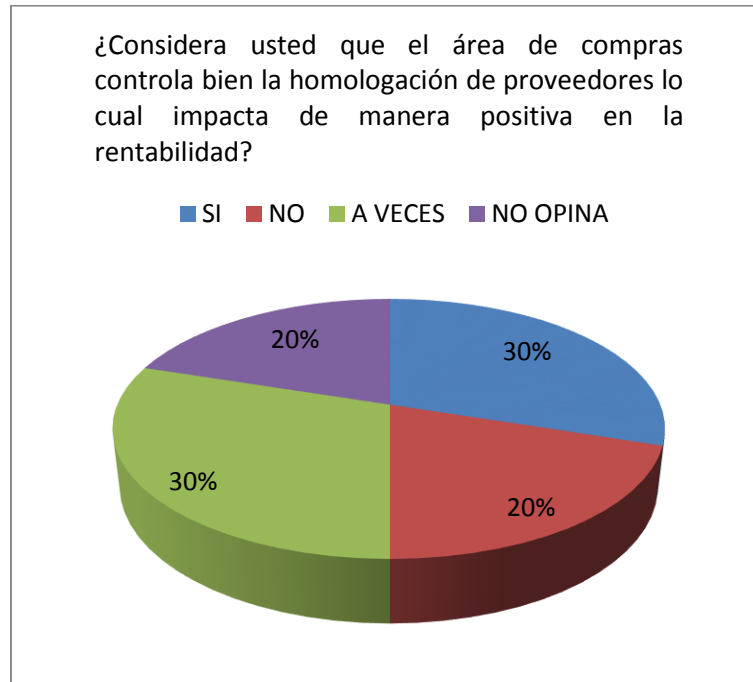


Gráfico 11 Pregunta 5

Interpretación

En la pregunta el 30% de los consultados optaron por la alternativa SI, 20% de consultados optaron por NO, 30% de consultados optaron por A VECES y 20% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información en la homologación de proveedores.

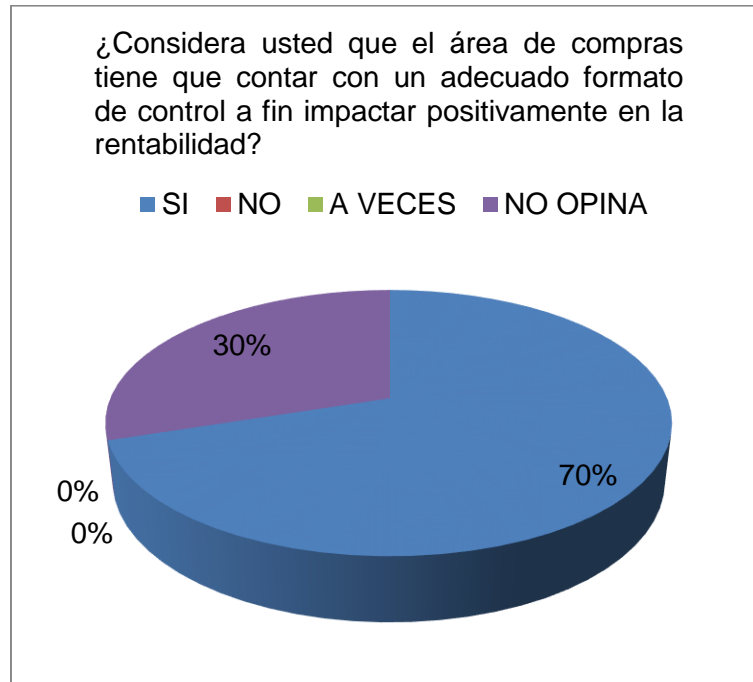


Gráfico 12 Pregunta 6

Interpretación

En la pregunta el 70% de los consultados optaron por la alternativa SI, 0% de consultados optaron por NO, 0% de consultados optaron por A VECES y 30% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información que tiene sobre la inversión.

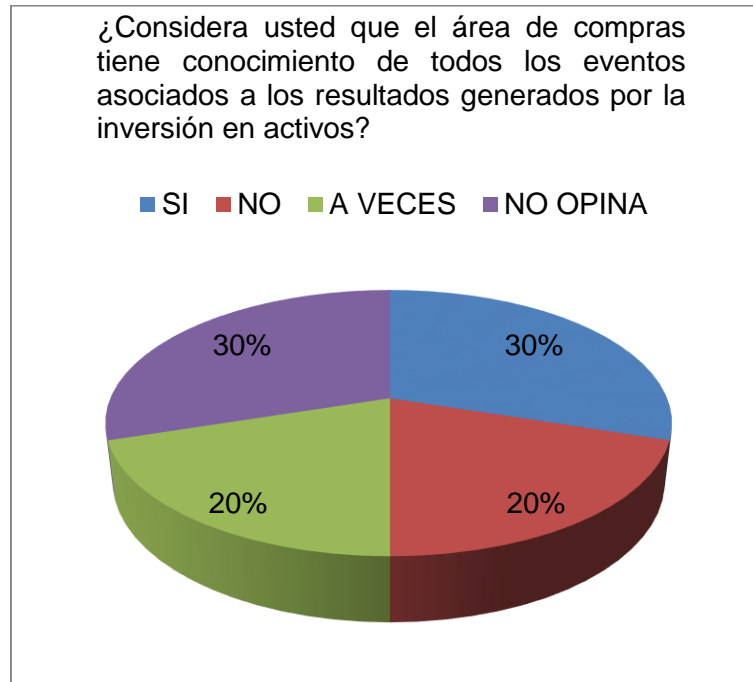


Gráfico 13 Pregunta 7

Interpretación

En la pregunta el 30% de los consultados optaron por la alternativa SI, 20% de consultados optaron por NO, 20% de consultados optaron por A VECES y 30% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información de la rentabilidad sobre los activos para poder así reforzar la pregunta anterior.

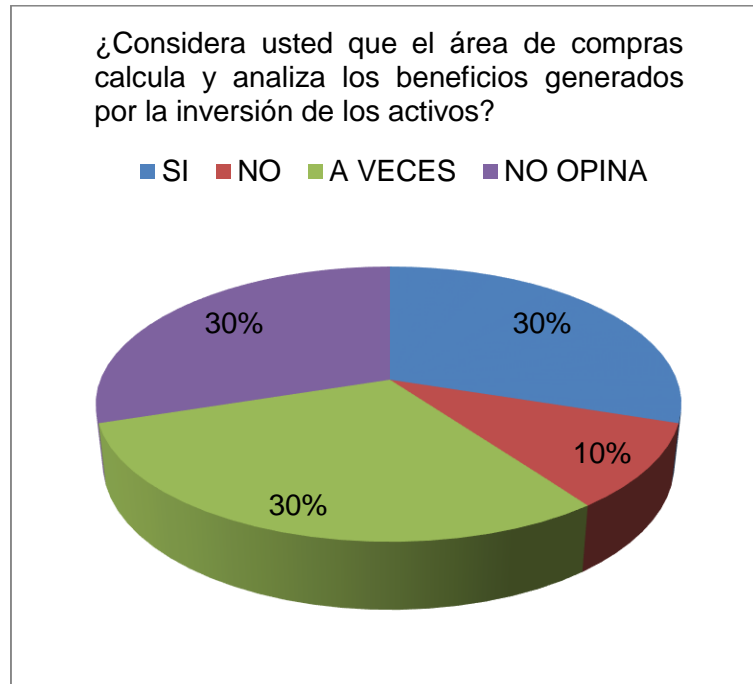


Gráfico 14 Pregunta 8

Interpretación

En la pregunta el 30% de los consultados optaron por la alternativa SI, 10% de consultados optaron por NO, 30% de consultados optaron por A VECES y 30% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información de la rentabilidad sobre los activos.

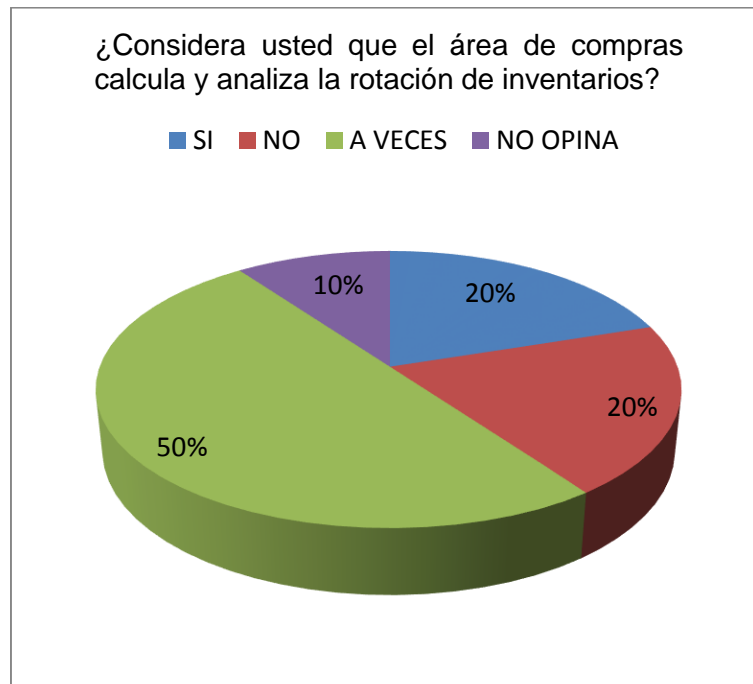


Gráfico 15 Pregunta 9

Interpretación

En la pregunta el 20% de los consultados optaron por la alternativa SI, 20% de consultados optaron por NO, 50% de consultados optaron por A VECES y 10% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información de la rotación de inventarios.

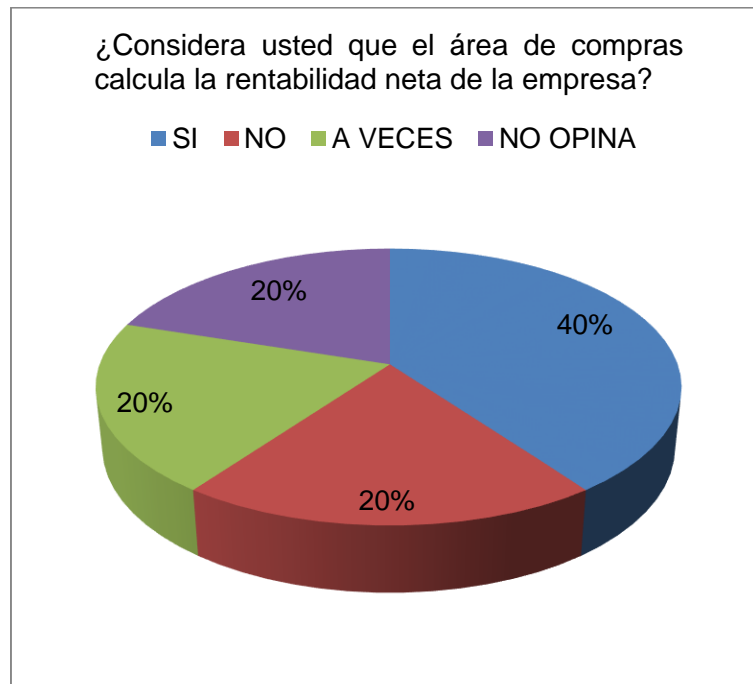


Gráfico 16 Pregunta 10

Interpretación

En la pregunta el 40% de los consultados optaron por la alternativa SI, 20% de consultados optaron por NO, 20% de consultados optaron por A VECES y 20% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información de la rentabilidad neta.

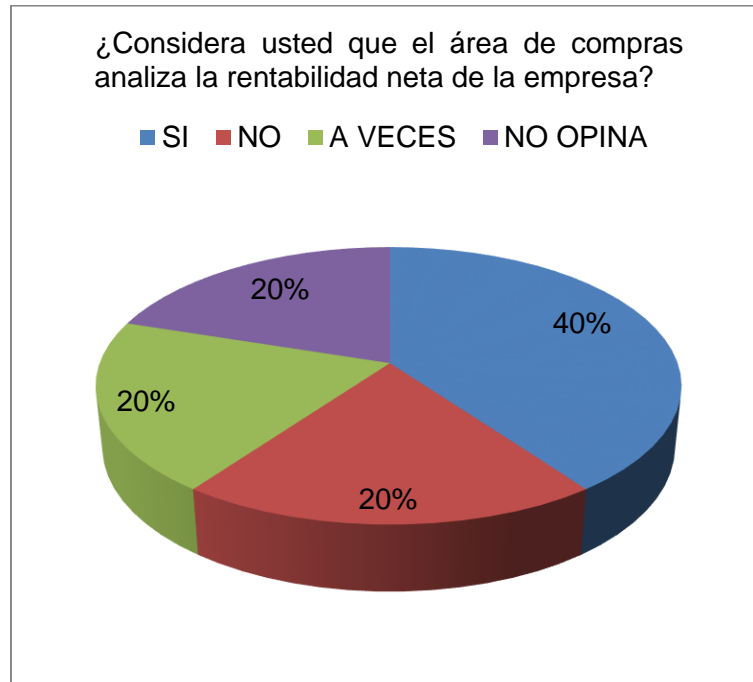


Gráfico 17 Pregunta 11

Interpretación

En la pregunta el 40% de los consultados optaron por la alternativa SI, 20% de consultados optaron por NO, 20% de consultados optaron por A VECES y 20% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información de la rentabilidad neta.

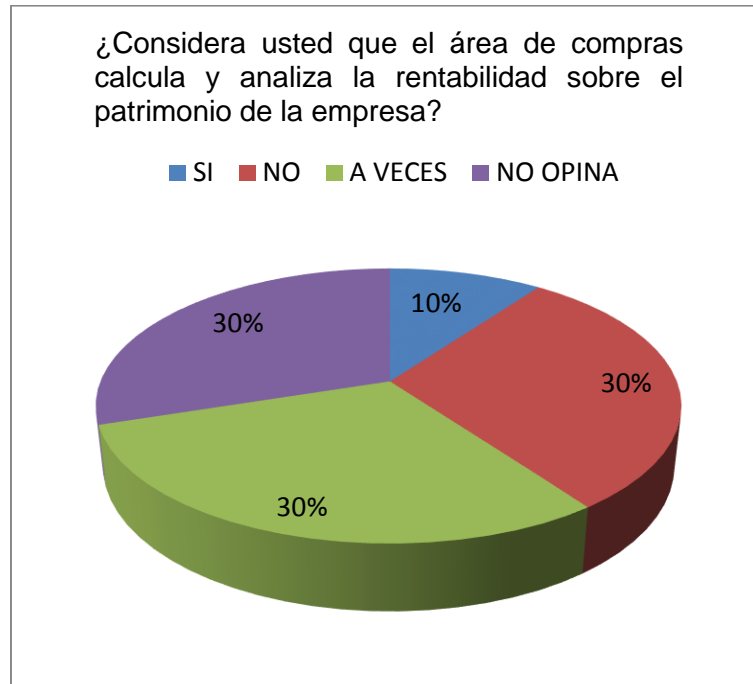


Gráfico 18 Pregunta 12

Interpretación

En la pregunta el 10% de los consultado opto por la alternativa SI, 30% de consultados optaron por NO, 30% de consultados optaron por A VECES y 30% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información de la rentabilidad sobre el patrimonio.

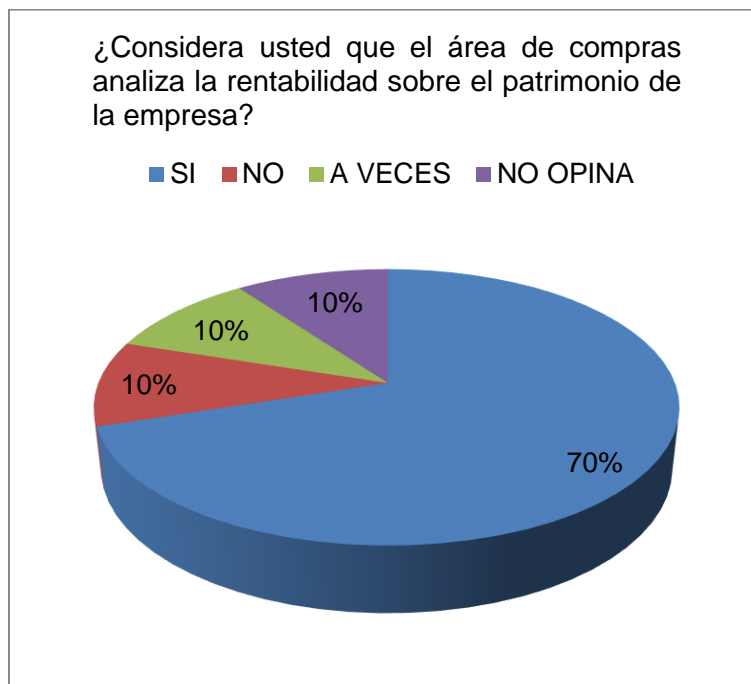


Gráfico 19 Pregunta 13

Interpretación

En la pregunta el 70% de los consultados optaron por la alternativa SI, 10% de consultados optaron por NO, 10% de consultados optaron por A VECES y 10% no opina, por lo cual permite medir el nivel de información de la rentabilidad sobre el patrimonio.

CAPÍTULO 7. DISCUSIÓN

7.1. Contrastación de hipótesis general:

La gestión de compras mejora significativamente la rentabilidad de LM CONCEPTOS SAC en el año 2017.

Planteando una mejor gestión de compras solo se va adquirir lo que se necesita, sólo aquello que es requerido, así se observa que existe un ajuste en la rentabilidad inicial de 55,749.54 a los nuevos valores teniendo 62,825.81 como rentabilidad lo cual ha generado un aumento de 7,076.27

7.2. Contrastación de hipótesis específica:

Acerca de determinar como la gestión de compras y su planeamiento mejora significativamente la rentabilidad de LM CONCEPTOS S.A.C. en el año 2017, se observa que realizando un plan de compras de acuerdo a los requerimientos necesarios se logra tener un mejor manejo de orden en la compra, porque inicialmente se tiene compradas 188 cajas con un valor total de 169,200.00 y luego con el planteamiento de mejora se tiene 177 cajas con un valor total de 150,450.00 y la diferencia es por 18,750.00 genera un ahorro y un incremento en la rentabilidad.

Respecto de determinar como la gestión de compras y su almacenamiento mejora la rentabilidad de LM CONCEPTOS S.A.C. en el año 2017, en el almacén, se observó que había demasiadas cajas en stock lo cual generó un costo de para la empresa, en vista que no se hizo una planificación durante el periodo y se compró un total de 188 cajas, lo cual dejo en stock dentro del almacén 21 cajas como saldo final con un valor total de 16,016.91, pero sólo se necesitaban 177, lo cual dejo en stock dentro del almacén 10 cajas como saldo final con un valor de 7,203.40, lo cual generaban un costo de tiempo y costo de almacenamiento, ya que no había una rotación de inventarios adecuada lo cual impactaría negativamente en la rentabilidad de tal manera que se corrobora lo planteado en esta hipótesis.

Acerca de determinar como la gestión de compras y su control mejora la rentabilidad de LM CONCEPTOS SAC en el año 2017, basado en lo observado se tiene que no habían información o planteamiento de otro proveedor, por lo cual se había monopolizado la compra; con un costo así que en el mejora planteada se busca contar con un nuevo proveedor con el fin de saber que puede ofrecer nuevas opciones a la empresa, por ejemplo, otras cotizaciones con un nuevo precio y la sin perder la calidad, lo cual permite generar un ahorro de 18,750.00 lo cual aumentaría en nuestra rentabilidad.

CONCLUSIONES

- Se ha determinado que si se realiza una gestión de compras adecuada, teniendo una planificación, almacenamiento y control de compras alineados se verá reflejado en un incremento de la rentabilidad
- Se ha determinado que una gestión de compras planificada conlleva al incremento de la rentabilidad si se basa en una proyección anual de compras y se generarán ahorros para la empresa.
- Se ha determinado que mediante una gestión de compras y su almacenamiento se supera una pésima gestión de compras y se reducen los costos y el tiempo de almacenamiento excesivo, lo cual mejora la rotación de los inventarios.
- Se ha determinado que mediante una gestión de compras y su control al momento de elegir a los proveedores, se analiza mejor el precio y la calidad que estos ofrecen cuando evitando el monopolio.

RECOMENDACIONES

Se recomienda implementar políticas de gestión de compras mediante el uso adecuado de los procesos e indicadores de planeamiento, almacenamiento y control de compras y así poder tener la oportunidad de contrastar los costos y gastos mensuales con la finalidad de tener una mejora en nuestra rentabilidad de manera eficiente.

Se recomienda implementar un área del planeamiento que contemple las políticas y planes de contingencia a fin de que se pueda cubrir requerimientos inmediatos que permitan atender de manera oportuna cualquier emergencia o eventualidad en las operaciones.

Se recomienda que el personal encargado del almacenamiento debe conocer claramente todos los factores que influyen en la compra tales como, hacer una orden de compra, tener un manejo adecuado de los stocks para realizar la rotación de inventarios a fin de que permita conocer e identificar cuánto tiempo la mercaderías se encuentra en el almacén.

Se recomienda que el área de compras debe contar con las solicitudes de cotizaciones que respalde su gestión y facilite el planeamiento de las adquisiciones de bienes y/o servicios para evitar sobre costos y duplicidad de compras.

REFERENCIAS

BIBLIOGRAFÍA

- Alaya Asencio, C. E. (2017). *Gestion logistica para incrementar los stock de abastecimiento del area de compras de la empresa consorcio Linely. Cerro de Pasco*. Universidad Cesar Vallejo, Lima. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Amador Fernández, S., & Romano Aparicio, M. (2008). *Manual del Nuevo Plan General Contable*. Madrid: Centro de Estudios Financieros.
- Anaya Chavez, C. M., & Sanchez Malca, O. O. (2016). *Aplicacion de la propuesta de un sistema de control interno en la empresa comercial Agro especias y frutos del pais S.A.C. para mejorar su proceso de compras y el impacto en su rentabilidad. Chiclayo - 2016*. Universidad Catolica Santo Toribio de Mogrovejo escuela de Contabilidad, Chiclayo. Chiclayo: Universidad Catolica Santo Toribio de Mogrovejo escuela de Contabilidad.
- Araujo Avila, V. L. (2017). *Aplicacion de la gestion de compras para la mejora de la productividad de la pasteleria Piero's en el distrito De Puente Piedra en el año 2017*. Universidad Cesar Vallejo, Lima. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Araya Araya, G. (2009). *Estrategia de mejoramiento en la gestion de compras de la direccion de servicios institucionales de la CSS*. San Jose - Costa Rica.
- Atencia Cántaro, D. (2017). El sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa "Industrias Alipross S.A.C." 2016. Huánuco.
- Benites Guevara, C. E. (2016). *Caracterizacion de la rentabilidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del rubro de ferreterías de la av. Grau sector oeste - Piura: 2015*. Universidad Catolica Los Angeles Chimbote, Piura. Piura: Universidad Catolica Los Angeles Chimbote.
- Cabanillas Martos, G. L. (2017). *Propuesta en la gestion de compras para el proceso de seleccion del area de abastecimiento de la Universidad Privada Antenor Orrego - Trujillo - 2017*. Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, Cajamarca. Cajamarca: Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo.
- Calimeri, M. (1961). *Organización del Almacén*.
- Calimeri, M. (1969). *Las Compras*. Barcelona: Hispano Europea. .
- Casanovas, A., & Cuatrecasas, L. (2000). *Logistica empresarial*. Barcelona: Edicion Gestion .
- Ccaccya Bautista, D. (2015). *Análisis de la Rentabilidad de un Empresa*. Lima.
- CHRISTOPHER, M. (1992). *Logistics: The strategic issues*. Chapman and.
- Coltman, M. 2. (2004).
- Cuni, D. (2012). *En Empresa & Economía. Blog de Empresas y finanzas*. Obtenido de <http://empresayeconomia.republica.com/aplicaciones-para-empresas/kardex-concepto.html>.
- Davidson, S., & Well, R. (1992). Santa Fe.
- Dovale Castano, P. (2008). *Optimizacion de los procesos de almacenamiento: diseño de un sistema de gestion y control de inventarios para la empresa Eca Ltda*. Universidad de Cartagena, Cartagena. Cartagena - Bolivia: Universidad de Cartagena.
- Espino Acevedo, E. J. (2016). *Implementacion de mejora en la gestion de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos*. Universidad San Ignacio de Loyola, Lima. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Estupiñan Gaitán, R. (2006). *Control Interno y fraudes con base los ciclos transaccionales: Análisis del Informe COSO I y II (2º ed.)*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.

- Existencias, N. I. (2005). *Norma Internacional de Contabilidad nº 2*. Obtenido de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic02.pdf>
- Francisco Marcelo, L. (2014). *Análisis y propuestas de mejora de sistema de gestión de almacenes de un operador logístico*. Pontificia Universidad Católica Del Perú, Lima. Lima: Pontificia Universidad Católica Del Perú.
- García, M. (2009).
- GestioPolis.com. (2002). *GestioPolis.com*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-una-orden-de-compra>.
- Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera* (Vol. Decimoprimer). México: Pearson educación.
- Gryna, M., Chau, R., & Defeo, J. (2007). *Análisis y planeación de la calidad*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- H. Ballou, R. (2004). *Logística administración de la cadena de suministro*. DF: Pearson Prentice Hall.
- Hansen, J. M. (2009). *Manual para implementar Normas Internacionales de Información Financiera*. Guayaquil: Distribuidora de Textos de Pacífico S.A.
- Holguín Valasquez, S. M. (2018). *La implementación del sistema de costos abc mejora la rentabilidad en una empresa de transporte interprovincial de pasajeros del norte, periodo Enero-Junio-2017*. Universidad Privada del Norte, Trujillo. Trujillo: Universidad Privada del Norte.
- Internos, C. &. (1997). *INFORME COSO*.
- Lodoño Cepeda, M. P. (2012). *Propuesta de mejoramiento del sistema de almacenamiento y control del inventarios para Betmon*. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá. Bogotá - Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.
- López Cervantes, J. A. (2013). *Análisis y propuesta de mejora del ciclo de almacenamiento de materiales de una empresa de consumo masivo mediante el uso de tecnologías de información y comunicación*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Martínez Moya, E. (2007). *Gestión de compras, negociación y estrategias de aprovisionamiento*. Madrid: Fundación Confemeta.
- Medina Ramírez, C. A., & Mauricci Gil, G. F. (2014). *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica sanchez ferrer en el periodo 2009-2013*. Universidad Privada Antenor Orrego, La Libertad. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Mendoza Arana, P., & Robles Guerrero, L. (2000). *Planeamiento estratégico en la gerencia aplicado a servicios de salud*. (E. ARENAS SILVERA, Ed.) Lima, Lima, Perú: Universidad Mayor de San Marcos.
- Moyolema Muyulema, M. H. (2011). *La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito kuriñan de la ciudad de ambato año 2010*. Universidad Técnica de Ambato. Ambato. Ambato - Ecuador: Universidad Técnica de Ambato. Ambato.
- Parrales Yanez, M. G. (2017). *Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shone Store - Guayaquil*. Universidad de Guayaquil. Guayaquil - Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Pérez Villa, P., & Múnera Vásquez, F. (2000).
- Pinedo Cardenas, N. (2008). *Sistema de evaluación y homologación de proveedores*. Lima.
- Quevedo Cassana, J. G. (2010). *Análisis, diagnóstico y propuesta de mejora de la cadena logística y de planeamiento de las compras de una empresa peruana comercializadora de productos químicos*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

- Rodriguez Muñoz, M. (s.f.). *Propuesta de mejoras en el modelo del almacenamiento de productos odontológicos en bodega sucursal bogota de New Stetic S.A.* .
- Rodriguez, A. (2009). *Plan general Empresarial*. Lima: Latinger Ediciones S.A.
- Rosales Jaramillo, G. (2012). *Impacto de la rentabilidad bancaria y el desarrollo financiero en el crecimiento economico*. Universidad de Guadalajara, Zapopan. Jalisco - Mexico: Universidad de Guadalajara.
- Salvendy, G. (1991). *Manual de Ingeniería Industrial* (Vol. Tomo II). México D.F, D.F., México.
- Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación* (Cuarta ed.). Mexico.
- Trejos Noreña, A. (2004). *Gestión Logística. Stocks, Almacenes y Bodega*. Bogotá: Seminarios Andinos Publicaciones.
- Vega de Ching, B. (2015). *Gestion de Compras*. Obtenido de <https://vdocuments.site/documents/dra-benita-vega-de-ching.html>
- Velasquez Nano, R. J. (2012). *Propuesta de modelo de gestion de compras para una empresa de rubro de mantenimiento de maquinaria pesada*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Vera Castro, J. J. (2016). *Aplicacion del sistema costos por ordenes de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa industrial de poliestireno, Nexplo S.A.C*. Universidad Autonoma del Peru, Lima. Lima: Universidad Autonoma del Peru.
- Zans, W. (2009). *Estados Financieros. Formulación, análisis e interpretación*. Lima, Perú: San Marcos E.I.R.L.

ANEXOS

Anexo N° 1 Matriz de consistencia

TITULO: LA GESTION DE COMPRAS Y LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD DE LM CONCEPTOS S.A.C. EN EL AÑO2017				
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL		<u>Tipo de investigación</u> Cualitativa
¿Cómo la gestión de compras mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017?	Determinar como la gestión de compras mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017	La gestión de compras mejora significativamente la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017	<u>Variable independiente X</u> Gestión de compras <u>Dimensiones</u>	<u>Diseño de investigación</u> No experimental <u>Método</u> Deductivo
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICOS	D1 Planeamiento D2 Almacenamiento D3 Control de Compras	<u>Unidad de estudio</u> LM Conceptos SAC <u>Población</u> La empresa esta constituida por las área de logística y contabilidad y finanzas
PE1: ¿Cómo la gestión de compras y su planeamiento mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017?	OE1: Determinar como la gestión de compras y su planeamiento mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017	HE1: La gestión de compras y su planeamiento mejora significativamente la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017		
PE2: ¿Cómo la gestión de compras y su almacenamiento mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017?	OE2: Determinar como la gestión de compras y su almacenamiento mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017	HE2: La gestión de compras y su almacenamiento mejora significativamente la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017	<u>Variable dependiente Y</u> Rentabilidad <u>Dimensiones</u>	<u>Muestra</u> No probabilística a criterio del investigador, por eso esta constituido por 10 entrevistados del área de logística y contabilidad y finanzas
PE3 ¿Cómo la gestión de compras y su control mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017?	OE3: Determinar como la gestión de compras y su control mejora la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017	HE3: La gestión de compras y su control mejora significativamente la rentabilidad de LM Conceptos S.A.C. en el año 2017	D1 Rentabilidad económica D2 Rentabilidad financiera	<u>Técnica</u> Encuesta <u>Instrumento</u> Cuestionario

Anexo N° 2 Operacionalización de la variable Gestión de Compras

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	ÍTEMS
GESTION DE COMPRAS	Vega de Ching, B. (2015)"Consiste en suministrar de manera ininterrumpida materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de comercialización o de producción, los cuales deben proporcionarse en las en las cantidades adecuadas, en el momento solicitado, con el precio y en el lugar acordado	Planeamiento	Plan de compras	¿Considera usted que el área de compras debe contemplar un plan de compras con la finalidad de mejorar la rentabilidad?
			Formatos para requerimiento de pedidos	¿Considera usted que el área de compras tiene que verificar los formatos de requerimientos con la finalidad de mejorar la rentabilidad?
		Almacenamiento	Tiempo de almacenamiento	¿Considera usted que el área de compras tiene que manejar el tiempo de almacenamiento con la finalidad de mejorar la rentabilidad?
			Costo de almacenamiento	¿Considera usted que el área de compras al optimizar el costo de almacenamiento mejora de manera positiva la rentabilidad?
		Control de Compras	Homologación de proveedores	¿Considera usted que el área de compras controla bien la homologación de proveedores lo cual impacta de manera positiva en la rentabilidad?
			Formato de Control	¿Considera usted que el área de compras tiene que contar con un adecuado formato de control a fin impactar positivamente en la rentabilidad?

Anexo N° 3 Operacionalización de la variable Rentabilidad

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	PREGUNTAS
RENTABILIDAD	Ccaccya, D. (2015) la Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Bajo esta perspectiva. La rentabilidad de una empresa puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios.	Rentabilidad Economica	Rentabilidad sobre los Activos	¿Considera usted que el área de compras tiene conocimiento de todos los eventos asociados a los resultados generados por la inversión en activos?
				¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza los beneficios generados por la inversión de los activos?
			Rotacion de Inventarios	¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios?
			Rentabilidad Neta	¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad neta de la empresa?
		¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad neta de la empresa?		
		Rentabilidad Financiera	Rentabilidad sobre el Patrimonio	¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?
	¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?			

Anexo N° 4 Encuesta

SI	NO	A VECES	NO OPINA
3	2	1	0

1	¿Considera usted que el área de compras debe contemplar un plan de compras con la finalidad de mejorar la rentabilidad?	3	2	1	0
2	¿Considera usted que el área de compras tiene que verificar los formatos de requerimientos con la finalidad de mejorar la rentabilidad?	3	2	1	0
3	¿Considera usted que el área de compras tiene que manejar el tiempo de almacenamiento con la finalidad de mejorar la rentabilidad?	3	2	1	0
4	¿Considera usted que el área de compras al optimizar el costo de almacenamiento mejora de manera positiva la rentabilidad?	3	2	1	0
5	¿Considera usted que el área de compras controla bien la homologación de proveedores lo cual impacta de manera positiva en la rentabilidad?	3	2	1	0
6	¿Considera usted que el área de compras tiene que contar con un adecuado formato de control a fin impactar positivamente en la rentabilidad?	3	2	1	0
7	¿Considera usted que el área de compras tiene conocimiento de todos los eventos asociados a los resultados generados por la inversión en activos?	3	2	1	0
8	¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza los beneficios generados por la inversión de los activos?	3	2	1	0
9	¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios?	3	2	1	0
10	¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad neta de la empresa?	3	2	1	0
11	¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad neta de la empresa?	3	2	1	0
12	¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?	3	2	1	0
13	¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?	3	2	1	0

Anexo N° 5 Tabulación de la encuesta

TABULACION										
PERSONAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 1	2	0	1	1	2	3	2	1	2	1
PREGUNTA 2	3	3	2	0	1	2	0	1	3	1
PREGUNTA 3	3	2	1	3	1	1	0	2	3	1
PREGUNTA 4	3	1	3	1	3	0	3	1	3	2
PREGUNTA 5	3	3	2	0	1	1	3	0	2	1
PREGUNTA 6	3	2	1	1	3	0	0	1	3	1
PREGUNTA 7	3	0	3	3	3	0	3	0	3	3
PREGUNTA 8	3	2	1	3	0	0	3	0	1	2
PREGUNTA 9	3	2	1	0	3	0	0	1	3	1
PREGUNTA 10	3	2	1	1	0	3	1	1	1	2
PREGUNTA 11	3	2	1	1	0	3	1	1	1	2
PREGUNTA 12	3	2	1	3	0	1	3	0	2	3
PREGUNTA 13	3	3	2	3	3	1	3	3	0	3

1. ¿Considera usted que el área de compras debe contemplar un plan de compras con la finalidad de mejorar la rentabilidad?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 1	2	0	1	1	2	3	2	1	2	1

R	f	fr	fr%
Rspstas.	Frecuencia		Frec.Relat.%
3	1	0.10	10.00
2	4	0.40	40.00
1	4	0.40	40.00
0	1	0.10	10.00
Total	10	1.00	100.00

2. ¿Considera usted que el área de compras tiene que verificar los formatos de requerimientos con la finalidad de mejorar la rentabilidad?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 2	3	3	2	0	1	2	0	1	3	1

R	f	fr	fr%
Rspstas.	Frecuencia		Frec.Relat.%
3	5	0.50	50.00
2	1	0.10	10.00
1	2	0.20	20.00
0	2	0.20	20.00
Total	10	1.00	100.00

3. ¿Considera usted que el área de compras tiene que manejar el tiempo de almacenamiento con la finalidad de mejorar la rentabilidad?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 3	3	2	1	3	1	1	0	2	3	1

R	f	fr	fr%
Rspstas.	Frecuencia		Frec.Relat.%
3	3	0.30	30.00
2	2	0.20	20.00
1	4	0.40	40.00
0	1	0.10	10.00
Total	10	1.00	100.00

4. ¿Considera usted que el área de compras al optimizar el costo de almacenamiento mejora de manera positiva la rentabilidad?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 4	3	1	3	1	3	0	3	1	3	2

R	f	fr	fr%
Rspstas.	Frecuencia		Frec.Relat.%
3	5	0.50	50.00
2	1	0.10	10.00
1	3	0.30	30.00
0	1	0.10	10.00
Total	10	1.00	100.00

5. ¿Considera usted que el área de compras controla bien la homologación de proveedores lo cual impacta de manera positiva en la rentabilidad?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 5	3	3	2	0	1	1	3	0	2	1

R	f		fr%
Rspstas.	Frecuencia	fr	Frec.Relat.%
3	3	0.30	30.00
2	2	0.20	20.00
1	3	0.30	30.00
0	2	0.20	20.00
Total	10	1.00	100.00

6. ¿Considera usted que el área de compras tiene que contar con un adecuado formato de control a fin impactar positivamente en la rentabilidad?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 6	3	2	1	1	3	0	0	1	3	1

R	f		fr%
Rspstas.	Frecuencia	fr	Frec.Relat.%
3	3	0.30	30.00
2	1	0.10	10.00
1	4	0.40	40.00
0	2	0.20	20.00
Total	10	1.00	100.00

7. ¿Considera usted que el área de compras tiene conocimiento de todos los eventos asociados a los resultados generados por la inversión en activos?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 7	3	0	3	3	3	0	3	0	3	3

R	f	fr	fr%
Rspstas.	Frecuencia		Frec.Relat.%
3	7	0.70	70.00
2	0	0.00	0.00
1	0	0.00	0.00
0	3	0.30	30.00
Total	10	1.00	100.00

8. ¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza los beneficios generados por la inversión de los activos?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 8	3	2	1	3	0	0	3	0	1	2

R	f	fr	fr%
Rspstas.	Frecuencia		Frec.Relat.%
3	3	0.30	30.00
2	2	0.20	20.00
1	2	0.20	20.00
0	3	0.30	30.00
Total	10	1.00	100.00

9. ¿Considera usted que el área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 9	3	2	1	0	3	0	0	1	3	1

R	f	fr	fr%
Rspstas.	Frecuencia		Frec.Relat.%
3	3	0.30	30.00
2	1	0.10	10.00
1	3	0.30	30.00
0	3	0.30	30.00
Total	10	1.00	100.00

10. ¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad neta de la empresa?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 10	3	2	1	1	0	3	1	1	1	2

R	f	fr	fr%
Rspstas.	Frecuencia		Frec.Relat.%
3	2	0.20	20.00
2	2	0.20	20.00
1	5	0.50	50.00
0	1	0.10	10.00
Total	10	1.00	100.00

11. ¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad neta de la empresa?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 11	3	2	1	1	0	3	1	1	1	2

R	f	fr	fr%
Rspstas.	Frecuencia		Frec.Relat.%
3	1	0.10	10.00
2	3	0.30	30.00
1	3	0.30	30.00
0	3	0.30	30.00
Total	10	1.00	100.00

12. ¿Considera usted que el área de compras calcula la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 12	3	2	1	3	0	1	3	0	2	3

R	f	fr	fr%
Rspstas.	Frecuencia		Frec.Relat.%
3	4	0.40	40.00
2	2	0.20	20.00
1	2	0.20	20.00
0	2	0.20	20.00
Total	10	1.00	100.00

13. ¿Considera usted que el área de compras analiza la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa?

SUJETOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREGUNTA 13	3	3	2	3	3	1	3	3	0	3

R	f	fr	fr%
Rspstas.	Frecuencia		Frec.Relat.%
3	7	0.70	70.00
2	1	0.10	10.00
1	1	0.10	10.00
0	1	0.10	10.00
Total	10	1.00	100.00